

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО – БЪЛГАРИЯ
ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДЕН ФАКУЛТЕТ
ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО ЗАСТРАХОВАНЕ И ФИНАНСИ – БЪЛГАРИЯ
ЛУЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ – УКРАИНА
ПОЛТАВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ – УКРАИНА
ALMA MATER STUDIORUM UNIVERSITA DI BOLOGNA-SEDE DI RIMINI – ITALIA

**ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ –
СЪВРЕМЕННИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ПОДХОДИ
ЗА РЕШЕНИЯ**

Колективна монография

София,
2015

Научна редколегия: проф. д-р Снежана Башева
проф. д-р Маргарита Александрова
доц. д-р Григорий Вазов
доц. д-р Румяна Пожаревска
доц. д-р Олег Димов
доц. д-р Силвия Трифонова
доц. д-р Мариана Михайлова

Рецензенти: проф. д-р Стоян Стоянов, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС
проф. д-р Огнян Симеонов, катедра "Финансов контрол", УНСС
доц. д-р Стоян Александров, катедра "Финанси", УНСС

Всички права са запазени! Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или на части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Издателски комплекс – УНСС.

Авторите носят пълна отговорност за оригиналността на произведението, както и за грешки, допуснати по тяхна вина.

© Колектив

© ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС

Изп. директор: Веселин Ангелов, тел. 81-95-251
Зам. изп. директор: Стефан Власев, тел. 81-95-551
Гл. редактор: Лилия Даскалова, тел. 81-95-564

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
София, Студентски град "Христо Ботев"

UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY – BULGARIA
FACULTY OF FINANCE AND ACCOUNTANCY
HIGHER SCHOOL OF INSURANCE AND FINANCE – BULGARIA
LUTSK NATIONAL TECHNICAL UNIVERSITY – UKRAINE
POLTAVA UNIVERSITY OF ECONOMICS AND TRADE – UKRAINE
ALMA MATER STUDIORUM UNIVERSITA DI BOLOGNA-SEDE DI RIMINI – ITALIA

**THE ECONOMY OF BULGARIA AND EUROPEAN UNION –
CONTEMPORARY CHALLENGES AND SOLUTION APPROACHES**

Monograph

Sofia,
2015

Scientific Editorial Board: Prof. Dr. Snejana Basheva
Prof. Dr. Margarita Aleksandrova
Assoc. Prof. Dr. Grigorii Vazov
Assoc. Prof. Dr. Rumiana Pojarevska
Assoc. Prof. Dr. Oleg Dimov
Assoc. Prof. Dr. Silvia Trifonova
Assoc. Prof. Dr. Mariana Mihaylova

Reviewers: Prof. Dr. Stoyan Stoyanov, Department of Accountancy and Analysis, UNWE
Prof. Dr. Ognian Simeonov, Department of Financial Control, UNWE
Assoc. Prof. Dr. Stoyan Aleksandrov, Department of Finance, UNWE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

НАПРАВЛЕНИЕ "ФИНАНСОВА ПОЛИТИКА, ФИНАНСОВИ ПАЗАРИ, БАНКОВО ДЕЛО, ИНВЕСТИЦИИ, ЗАСТРАХОВАНЕ И СОЦИАЛНО ОСИГУРЯВАНЕ"	
THEMATIC SECTION "FINANCIAL POLICY, FINANCIAL MARKETS, BANKING, INVESTMENTS, INSURANCE AND SOCIAL INSURANCE"	
НОВИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ФИСКАЛНАТА И ПАРИЧНАТА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ.....	13
проф. д.ик.н. Методи Христов, ВУЗФ - София	
IMPACT OF THE WORLD FINANCIAL CRISIS ON FINANCIAL AND INSURANCE SECTOR IN BULGARIA	21
Assoc. Prof. Dr. Silvia Trifonova, Department of Finance	
ФУНДАМЕНТАЛНИ ПРИЧИНИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И МЕХАНИЗМИ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЕКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ	31
Талах В. И., кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Луцкий национальный технический университет, Украина	
MODERN TRENDS IN GLOBAL BANKING	38
Head of Finance Department, Doctor of Economic Sciences Svitlana Yehorycheva, Poltava University of Economics and Trade	
АНАЛИЗ НА САЛДОТО ПО ФИНАНСОВАТА СМЕТКА НА ПЛАТЕЖНИЯ БАЛАНС НА БЪЛГАРИЯ	45
ас. д-р Аглика Кънева, катедра "Финанси", УНСС	
НОВИ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИЕТО НА ФИНАНСОВИЯ РИСК ОТ БАНКИТЕ.....	52
доц. д-р Виржиния Иванова Желязкова, Висше училище по застраховане и финанси, София	
ВРЪЗКА МЕЖДУ ДЪЛГОСРОЧНИТЕ ЛИХВЕНИ ПРОЦЕНТИ И ФИСКАЛНАТА СТАБИЛНОСТ В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	58
ас. д-р Нели Попова, катедра "Финанси", УНСС	
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПРИЛОЖЕНИЕ НА СЕКЮРИТИЗАЦИЯТА НА АКТИВИ КАТО МЕХАНИЗЪМ ЗА ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА КРЕДИТЕН РИСК.....	67
ас. Ваня Иванова, катедра "Финанси", УНСС	
СИВИ ПРАКТИКИ В СОЦИАЛНОТО ОСИГУРЯВАНЕ В БЪЛГАРИЯ И УСПЕХИ В БОРБАТА С ТЯХ	75
доц. д-р Георги Николов, главен секретар на Висшето училище по застраховане и финанси доц. д-р Любка Ценова, хоноруван преподавател във Висшето училище по застраховане и финанси	
MINIMUM INVESTMENT RETURN GUARANTEE MECHANISMS FOR CAPITAL PENSION FUNDS – THE CASE IN BULGARIA	80
Stanislav Dimitrov, Associate Professor, Ph. D., VUZF University Sofia	
CHARACTERISTICS OF INVESTMENTS SOURCES TO SMALL BUSINESS.....	88
Igor Yurko, PhD, Poltava University of Economics and Trade; Darya Yurko Associate Professor	
ЗА НЯКОИ ПРОБЛЕМИ ПРИ ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА СПРАВЕДЛИВАТА ЦЕНА НА АКЦИЯ ЗА ЦЕЛИТЕ НА ТЪРГОВО ПРЕДЛАГАНЕ (НОРМАТИВНА УРЕДБА И ПРАКТИКА)	94
проф. д-р Маргарита Русева Александрова, катедра "Финанси", УНСС	

НАПРАВЛЕНИЕ "СЧЕТОВОДНА ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА. СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ"

THEMATIC SECTION "ACCOUNTING POLICY AND PRACTICE. ACCOUNTING STANDARDS"

ВЛИЯНИЕ НА ЕВРОПЕЙСКОТО СЧЕТОВОДНО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО ВЪРХУ СЧЕТОВОДНАТА НОРМАТИВНА БАЗА НА Р БЪЛГАРИЯ.....	105
проф. д-р Снежана Башева, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
СЧЕТОВОДНАТА ИНФОРМАЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ГЛОБАЛНОТО КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ	115
доц. д-р Диана Петрова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ACCOUNTING SYSTEMS AND STANDARDS IN SOME EU COUNTRIES: A COMPARATIVE ANALYSIS	121
Lauretta Semprini, PhD, Researcher in Programming and Control, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna; Vanina Stoilova Dangarska, PhD Student, Department of Accountancy and Analysis, Faculty of Finance and Accountancy, University of National and World Economy, Sofia	
ИСПОЛЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	139
Кандидат экономических наук, доцент, Николай Любимов, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"; Кандидат экономических наук, доцент, Светлана Мельник, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", Украина	
CURRENT FUNDAMENTAL ISSUES OF CORPORATE FINANCIAL REPORTING PAST LESSONS IN FAVOR OF THE FUTURE.....	144
Associate Professor Hristina Oreshkova, Ph.D., University of National and World Economy, Sofia, Finance and Accountancy Faculty, Department of Accounting and Analysis	
IAS/IFRS AND "CAPITAL ACCOUNTING SYSTEM": A LITERATURE ANALYSIS	155
Stefania Vignini, PhD, Assistant Professor of Accounting, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna; Lauretta Semprini, PhD, Researcher in Programming and Control, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna	
THE IMPACT ON CORPORATE BALANCE SHEETS OF THE OPINIONS EXPRESSED BY RATING AGENCIES.....	172
Gianfranco Capodaglio, Full Professor of Accounting, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna; Stefania Vignini, PhD, Assistant Professor of Accounting, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna	
КАТЕГОРИЯ "РИСК" В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ.....	180
Ткачук И.Н., кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина	
STANDARDIZATION OF PUBLIC SECTOR ACCOUNTING IN THE EU	188
Daniela Feschiyan, Professor, PhD; Department of "Accounting and Analysis", UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY	
НАСОКИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР	196
доц. д-р Камелия Савова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: РАЗВИТИЕ НАУЧНЫХ ПАРАДИГМ	201
Садовская Ирина, профессор кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина	

УПРАВЛЕНСКИ РЕШЕНИЯ ПРИ ИЗВЕЖДАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТ ЧРЕЗ ОПРЕДЕЛЯНЕ НА СПРАВЕДЛИВА СТОЙНОСТ ПРИ ОТЧИТАНЕ НА ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ (АКЦИИ/ДЯЛОВЕ)	207
ас. д-р Калина Кавалджиева, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ.....	217
Н. В. Голячук, к.э.н., доцент кафедры учета и аудита, УДК 657.004; Луцкого национального технического университета, Украина	
ПРИЕМЫ ПЕРВИЧНОГО НАБЛЮДЕНИЯ В СИСТЕМЕ МЕТОДОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ТРАНСФОРМАЦИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	223
Кандидат экономических наук, доцент, Кулик Виктория; ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	230
Талах Т.А. к.э.н., доцент кафедры учета и аудита ЛНТУ, Украина, Луцкий национальный технический университет	
РЕИНЖИНИРИНГ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ.....	237
Тлущкевич Наталия, Кандидат экономических наук, доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина	
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ.....	244
Жураковская Ирина Владимировна к.э.н., доцент кафедры учета и аудита, Луцкого национального технического университета, Украина	
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЧЕТОВОДНАТА ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИ ИНФОРМАЦИОННО ОСИГУРЯВАНЕ НА ЕЛЕКТРОННАТА ТЪРГОВИЯ.....	252
доц. д-р Румяна Пожаревска, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
WHAT IS WRONG WITH ACCOUNTING CURRICULA?.....	261
Senior Assistant Prof. Dr. Mihail Musov, UNWE	
БУХГАЛТЕРСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫГОД СУБЪЕКТОМ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (СХД)	274
к.э.н., доцент Светлана Деньга, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ, КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	282
Писаренко Т.М., доцент кафедры учета и аудита, к.э.н., Луцкий национальный технический университет, Украина	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	289
Алла Московчук, к.е.н., доцент, Луцкий национальный технический университет; Вера Лишук, к.е.н., доцент, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Украина	
МЕТОДИЧЕСКИ ВЪПРОСИ НА АНАЛИЗА НА РАЗХОДИТЕ В КОНТЕКСТА НА МСФО ЗА МСП	298
доц. д-р Росица Иванова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ПРИБЛЮЖЕНИЕ НА УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ	304
доцент, к.э.н., Юлия Ночевная, доцент, к.э.н., Наталия Прохар; доцент, к.э.н., Наталия Хоменко; Полтавский университет экономики и торговли, Украина	
ПРИЗНАВАНЕ НА АКТИВИ В РЕЗУЛТАТ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО.....	309
гл. ас. д-р Мария Славчева Маркова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ИЗБОР НА МОДЕЛ ЗА ПОСЛЕДВАЩА ОЦЕНКА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ ЗА ЦЕЛИТЕ НА СЧЕТОВОДНОТО ОТЧИТАНЕ.....	318
ас. д-р Лиляна Камбурова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	

ИССЛЕДОВАНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПУТЕМ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА	323
Нужная Оксана, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет	
ПРОБЛЕМИ ПРИ РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА НЕПРЕКИТЕ РАЗХОДИ И ОПРЕДЕЛЯНЕ НА СЕБЕСТОЙНОСТТА НА СЕЛСКОСТОПАНСКАТА ПРОДУКЦИЯ	330
доц. д-р Теодора Рупска, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
СЧЕТОВОДНА ИНТЕРПРЕТАЦИЯ НА РАЗПЛАЩАТЕЛНИЯ МЕХАНИЗЪМ ПРИ БАНКОВОТО ПОСРЕДНИЧЕСТВО	334
докторант, Николина Николова	
КАК ДА ЧЕТЕМ ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ДРУЖЕСТВА	340
докторант Николай Кацарски, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
НАПРАВЛЕНИЕ "ФИНАНСОВ ОДИТ, КОНТРОЛНИ СИСТЕМИ И ВЪТРЕШЕН КОНТРОЛ"	
THEMATIC SECTION "FINANCIAL AUDIT, CONTROLLING SYSTEMS AND INTERNAL CONTROLS"	
ЗА СЪЩНОСТТА НА КОНТРОЛА.....	347
доц. д-р Али Вейсел, д.е.с., рег. одитор, преподавател във ВУЗФ – София	
ФИСКАЛНИЯТ КОНТРОЛ – НОВА НАСОКА НА ДАНЪЧНИЯ КОНТРОЛ	356
доц. д-р Таня Атанасова-Дренска, катедра "Финансов контрол", УНСС	
НОВ ПОДХОД В КОНТРОЛА.....	362
доц. д-р О. Димов, катедра "Финансов контрол", УНСС	
КОМПЕТЕНТНОСТ НА ВЪТРЕШНИТЕ ОДИТОРИ (ЕМПИРИЧНИ ОЦЕНКИ).....	366
проф. д-р Огнян Симеонов, катедра "Финансов контрол", УНСС	
проф. д-р Валентин Гоев, катедра "Статистика и иконометрия", УНСС	
ЗАЩИТАТА НА ОБЩЕСТВЕНИЯ ИНТЕРЕС В ДЕЙНОСТТА НА ПУБЛИЧНИЯ НАДЗОР ПРИ ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА КОНТРОЛ ВЪРХУ КАЧЕСТВОТО В РАБОТАТА НА РЕГИСТРИРАНИТЕ ОДИТОРИ	373
гл.ас. д-р Христо Маврудиев, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
КОНТРОЛЪТ ПОТЕРИ ЕКОНОМИЧЕСКОЙ ВЫГОДЫ: ЗАДАЧИ БУХГАЛТЕРОВ-АНАЛИТИКОВ	379
кандидат экономических наук, профессор Ольга Карпенко, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", кандидат экономических наук Дарья Карпенко, Киевский национальный торгово-экономический университет	
КОНТРОЛЪТ КАТО БАЗА ЗА СЪСТАВЯНЕ НА КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ.....	386
ас. д-р Любка Камбурова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ЕДИНЕН БАНКОВ НАДЗОРЕН МЕХАНИЗЪМ (ЕНМ) ЗА КРЕДИТНИТЕ ИНСТИТУЦИИ В ЕВРОПА.....	390
гл.ас. д-р Атанаска Ивова Филипова-Сланчева, УНСС	
НОРМАТИВНИ ОСОБЕНОСТИ НА РЕГУЛИРАНЕТО И РЕЖИМА НА ГОЛЕМИТЕ ЕКСПОЗИЦИИ В ПРАКТИКАТА НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ.....	396
доц. д-р Емил Асенов, катедра "Финансов контрол", УНСС	
РОЛЯТА НА ОДИТОРА ПРИ НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯ	403
доц. д-р Даниела Петрова, катедра "Финансов контрол", УНСС	
ПРЕВЕНЦИЯ НА ИЗПИРАНЕТО НА ПАРИ В ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ	412
Николай Алдимиров, катедра "Финансов контрол", УНСС	

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	418
Рыковская Лилия, соискатель кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина	
НЯКОИ ПРОБЛЕМИ С ПЛАТЕНАТА ФОРМА НА ИЗВЪРШВАНЕ НА НЕЗАВИСИМИЯ ФИНАНСОВ ОДИТ СВЪРЗАНИ С ПОВИШАВАНЕ НА НЕГОВОТО КАЧЕСТВО.....	423
Докторант Жасмина Тошкова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	

**НАПРАВЛЕНИЕ "МЕНИДЖМЪНТ, МАРКЕТИНГ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО.
КОПОРАТИВЕН КОНТРОЛ И РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА В БЪЛГАРИЯ И ЕС"**

**THEMATIC SECTION "MANAGEMENT, MARKETING
AND ENTREPRENEURSHIP, CORPORATE CONTROL
AND BUSINESS DEVELOPMENT IN BULGARIA AND IN THE EU"**

МАРКЕТИНГ ЛОЯЛЬНОСТИ	431
д.э.н., профессор, Наталия Карпенко, зав. кафедрой маркетинга Высшего учебного заведения Укркоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"; Марина Иванникова, старший преподаватель кафедры маркетинга Высшего учебного заведения Укркоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", Украина	
MODERN CONDITION AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY AND FINANCIAL SYSTEM.....	438
Yelena Valerievna Chernyavskaya, Professor, Doctor of Economics, Poltava University of Economics and Trade, Ukraine	
КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	443
к.э.н. Мария Лысенко, доц., к.э.н. Янина Барыбина, Полтавский университет экономики и торговли, Украина	
КОРЕКЦИИ НА ПАЗАРНИТЕ МНОЖИТЕЛИ ПРИ СРАВНИТЕЛНИЯ ПОДХОД ЗА ОЦЕНКА НА БИЗНЕСА	452
доц. д-р Любомир Тодоров, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И СПОСОБЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ	464
Сорока Любомир, соискатель кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина	
ENTRY AND OPERATION OF AUTOMOTIVE COMPANIES IN THE EMERGING MARKETS OF EAST EUROPE, FACTORS FOR SUCCESS. THE CASE OF BULGARIA	471
Iavor Bachev, King's College London	
НОВАТА СТРАТЕГИЯ В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ КАТО ЕДИН ОТ ИНСТРУМЕНТИТЕ ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ	476
гл. ас. д-р Миглена Павлова, УНСС	

**НАПРАВЛЕНИЕ "ФИНАНСОВА ПОЛИТИКА, ФИНАНСОВИ ПАЗАРИ,
БАНКОВО ДЕЛО, ИНВЕСТИЦИИ, ЗАСТРАХОВАНЕ
И СОЦИАЛНО ОСИГУРЯВАНЕ"**

**THEMATIC SECTION "FINANCIAL POLICY, FINANCIAL MARKETS,
BANKING, INVESTMENTS, INSURANCE AND SOCIAL INSURANCE"**

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

НОВИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ФИСКАЛНАТА И ПАРИЧНАТА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ.....	13
проф. д.ик.н. Методи Христов, ВУЗФ - София	
IMPACT OF THE WORLD FINANCIAL CRISIS ON FINANCIAL AND INSURANCE SECTOR IN BULGARIA	21
Assoc. Prof. Dr. Silvia Trifonova, Department of Finance	
ФУНДАМЕНТАЛНИ ПРИЧИНИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И МЕХАНИЗМИ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЕКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ.....	31
Талах В. И., кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Луцкий национальный технический университет, Украина	
MODERN TRENDS IN GLOBAL BANKING	38
Head of Finance Department, Doctor of Economic Sciences Svitlana Yehorycheva, Poltava University of Economics and Trade	
АНАЛИЗ НА САЛДОТО ПО ФИНАНСОВАТА СМЕТКА НА ПЛАТЕЖНИЯ БАЛАНС НА БЪЛГАРИЯ.....	45
ас. д-р Аглика Кънева, катедра "Финанси", УНСС	
НОВИ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИЕТО НА ФИНАНСОВИЯ РИСК ОТ БАНКИТЕ.....	52
доц. д-р Виржиния Иванова Желязкова, Висше училище по застраховане и финанси, София	
ВРЪЗКА МЕЖДУ ДЪЛГОСРОЧНИТЕ ЛИХВЕНИ ПРОЦЕНТИ И ФИСКАЛНАТА СТАБИЛНОСТ В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....	58
ас. д-р Нели Попова , катедра "Финанси", УНСС	
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПРИЛОЖЕНИЕ НА СЕКЮРИТИЗАЦИЯТА НА АКТИВИ КАТО МЕХАНИЗЪМ ЗА ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА КРЕДИТЕН РИСК.....	67
ас. Ваня Иванова, катедра "Финанси", УНСС	
СИВИ ПРАКТИКИ В СОЦИАЛНОТО ОСИГУРЯВАНЕ В БЪЛГАРИЯ И УСПЕХИ В БОРБАТА С ТЯХ.....	75
доц. д-р Георги Николов, главен секретар на Висшето училище по застраховане и финанси доц. д-р Любка Ценова, хонорирован преподавател във Висшето училище по застраховане и финанси	
MINIMUM INVESTMENT RETURN GUARANTEE MECHANISMS FOR CAPITAL PENSION FUNDS – THE CASE IN BULGARIA	80
Stanislav Dimitrov, Associate Professor, Ph. D., VUZF University Sofia	
CHARACTERISTICS OF INVESTMENTS SOURCES TO SMALL BUSINESS.....	88
Igor Yurko, PhD, Poltava University of Economics and Trade; Darya Yurko Associate Professor	
ЗА НЯКОИ ПРОБЛЕМИ ПРИ ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА СПРАВЕДЛИВАТА ЦЕНА НА АКЦИЯ ЗА ЦЕЛИТЕ НА ТЪРГОВО ПРЕДЛАГАНЕ (НОРМАТИВНА УРЕДБА И ПРАКТИКА)	94
проф. д-р Маргарита Русева Александрова, катедра "Финанси", УНСС	

НОВИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ФИСКАЛНАТА И ПАРИЧНАТА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ*

В основата на новите предизвикателства пред фискалната и паричната политика, както в България, така и извън нейните предели, продължават да стоят **проблемите на реалната икономика**. Тези проблеми, възникнаха в резултат на проявилата се след 2007 г. финансова криза, която в кратък период от време придоби общо икономически характер. За състояние на реалната икономика в България, през призмата на развитието на БВП, може да се съди от данните в следващата таблица:

Таблица 1

(в млн. лв.)

Показатели ↓	Години →	2008 (отчет)	2009 (отчет)	2010 (отчет)	2011 (отчет)	2012 (отчет)	2013 (отчет)	2014* (план)
БВП – по текущи цени		71 289	70 562	71 904	78 434	80 044	80 282	81 582
Базови индекси		100,0	99,0	100,9	110,0	112,3	112,6	114,4
Верижни индекси		-	99,0	101,9	109,1	102,1	100,3	101,6

Източник: <http://www.nsi.bg/index.php> – Брутен вътрешен продукт – динамичен ред по текущи цени;

* Информационен бюлетин на МФ – Бюджет 2014 накратко.

От данните в таблицата могат да се направят следните изводи:

Първо, през 2009 г. в сравнение с базисната 2008г. БВП **намалява**.

Второ, от началото на 2010 г. до края на разглеждания период от време БВП показва **бавна тенденция на нарастване**.

Трето, годишните темпове на бавното нарастване на БВП през разглеждания период от време са **неравномерни**.

Всичко това дава основание действително да се предполага, че новите предизвикателства пред провежданата в България фискална и парична политика се намират в определена, макар и не силно изразена, зависимост от състоянието на реалната икономика. На тази основа може да се направи и извод, че в тези две направления на политиката влияние оказват и други съществени фактори.

Нови предизвикателства пред фискалната политика на България. Фискалната политика във всяка една отделно взета страна е ориентирана преди всичко към приходите и разходите на държавата, както и към стремеж за постигане на равновесие между тях. Под предлог, че държавата, според либерално настроените икономисти и специалисти, е лош стопанин, както у нас, така и в световен мащаб, се проявява стремеж за намаляване на частта от БВП, която преминава през нея и намира отражение в нейната консолидирана фискална програма. Средният процент на акумулация за България през последните шест отчетни години е 35,0%. Този процент през 2013г. за България е 37,1%, за Австрия е 49,5%, за Германия – 44,5%, за Чехия – 40,7%, за Дания – 55,9% и за Франция – 53,0%.¹

При това положение са налице достатъчни основания да се приеме, че най-голямото предизвикателство пред фискалната политика на България продължава да бъде **невъзможността тя да покрива своите разходи с регулярно събираните приходи**.

* Проф. д.ик.н. Методи Христов, ВУЗФ - София.

¹ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=de&pcode=tec00021&plugin=1>

Известна представа за дефицитността в рамките на консолидираната фискална програма на България, през последните седем години, може да се придобие от данните в следващата таблица:

Таблица 2

(в млн. лв.)

Показатели ↓	Години →	2008 (отчет)	2009 (отчет)	2010 (отчет)	2011 (отчет)	2012 (отчет)	2013 (отчет)	2014* (план)
Приходи и помощи на държавата		27 313	25 041	23 933	25 378	27 469	28 977	31 035
Разходи на държавата		25 323	25 667	26 755	26 867	27 828	30 418	32 508
Бюджетно салдо		1 990	- 626	- 2 823	- 1 489	- 359	- 1 441	- 1 473
Вътрешно финансиране		- 1 296	7	2 662	1 355	- 1 688	2 129	-
Външно финансиране		- 694	619	161	134	2 047	- 688	-

Източник: <http://www.minfin.bg/bg/statistics> – Консолидирана фискална програма. * Информационен бюлетин на МФ – Бюджет 2014 накратко.

На базата на тези данни могат да бъдат направени следните изводи:

Първо, за разлика от 2008 г., която приключва с положително салдо през 2009 г. се появява дефицит от сравнително малка величина.

Второ, през следващите години от разглеждания период от време дефицитността в рамките на консолидираната фискална програма се превръща в перманентно явление.

Трето, сериозни проблеми възникват и при покриването на констатираните дефицити през разглеждания период от време, за което бяха използвани както вътрешни, така и външни източници.

Всичко това потвърждава направената констатация, че в областта на фискалната политика на България през последните години като най-съществено ново предизвикателство се явява дефицитността в рамките на консолидираната фискална програма. Тази дефицитност има определена връзка с нестабилното състояние на реалната икономика, но то действително едва ли може да се третира като единствена причина. Тя очевидно е съпроводена и от много други допълнителни предизвикателства, както в областта на приходите на държавата, така и в рамките на нейните разходи.

За новите предизвикателства, които са свързани с приходите на държавата до известна степен може да се съди по данните от следващата таблица:

Таблица 3

(в млн. лв.)

Показатели ↓	Години →	2008 (отчет)	2009 (отчет)	2010 (отчет)	2011 (отчет)	2012 (отчет)	2013 (отчет)	2014* (план)
Приходи и помощи		27 313	25 041	23 933	25 378	27 469	28 977	31 035
Базови индекси		100,0	91,7	87,6	92,9	100,6	106,1	113,6
Верижни индекси		-	91,7	95,6	106,0	108,2	105,5	107,1
Приходи и помощи в % от БВП		38,3	35,5	33,3	32,4	34,3	36,1	38,0

Източник: www.minfin.bg/bg/statistics – Консолидирана фискална програма и www.nsi.bg/index.php – Брутен вътрешен продукт – динамичен ред по текущи цени. * Информационен бюлетин на МФ – Бюджет 2014 накратко.

От данните в тази таблица могат да бъдат направени следните изводи:

П ъ р о, както базовите, така и верижните индекси показват, че през разглеждания период от време приходите на държавата се развиват **неравномерно**.

В т о р о, **неравномерно развитие** показва и акумулацията на части от БВП като приходи на държавата.

Основните причини за това състояние на приходите на държавата през разглеждания период от време трябва да се търсят в три главни направления: п ъ р в о, в нестабилното развитие на реалната икономика на България, което не създава предпоставки за генериране на по-голям БВП, който се явява основен източник на съответните приходи; в т о р о, в наложилия се през последните години у нас неолиберален подход към предоставянето на части от БВП на държавата и т р е т о, във все още съществуващите проблеми, отнасящи се до събираемостта на дължимите приходи от съответните икономически субекти. Към тези основни причини могат да бъдат добавени още: запазеното съотношение между преките и косвените данъци, отказът от въвеждане на прогресивно данъчно облагане при доходите на физическите лица, запазването на единните данъчни размери за водещите данъчни приходи, подцененото негативно влияние на инфлационното (скритото) данъчно облагане, несъобразяването с платежните възможности на платците на съответните приходи и опитите за измами в разглежданото направление. Налице са и достатъчни основания да се очаква, че през следващите години тази картина няма да се промени съществено и проблемите, които са свързани с приходите на държавата ще останат като съществена предпоставка за дефицитността в рамките на консолидираната фискална програма на България.

За новите предизвикателства, които са свързани с **разходите на държавата** може да се съди от данните, които се съдържат в следващата таблица:

Таблица 4

(в млн. лв.)

Години → Показатели ↓	2008 (отчет)	2009 (отчет)	2010 (отчет)	2011 (отчет)	2012 (отчет)	2013 (отчет)	2014* (план)
Разходи на държавата	25 323	25 667	26 755	26 867	27 828	30 418	32 508
Базови индекси	100,0	101,4	105,7	106,1	109,9	120,1	128,4
Верижни индекси	-	101,4	104,2	100,4	103,6	109,3	106,9
Разходи на държавата в % от БВП	35,5	36,4	37,2	34,3	34,8	37,9	39,8

Източник: www.minfin.bg/bg/statistics – Консолидирана фискална програма www.nsi.bg/index.php – Брутен вътрешен продукт – динамичен ред по текущи цени. * Информационен бюлетин на МФ – Бюджет 2014 накратко.

От данните в таблицата могат да бъдат направени следните изводи:

П ъ р в о, през целия разглеждан период от време разходите на държавата показват тенденция на **неравномерно нарастване**.

В т о р о, изменението на относителният дял на разходите на държавата спрямо БВП **също е неравномерно**.

Всичко това показва, че през разглеждания период от време за разлика от намалението и бавното неравномерно нарастване на приходите на държавата общата величина на нейните разходи показват само тенденция на неравномерно нарастване. Тази картина се допълва и от информацията за темповете на изменение на отделните видове разходи, обособени според тяхното функционално предназначение и представена в таблица 5.

От данните в тази таблица могат да бъдат направени следните изводи:

Първо, през разглеждания период от време **най-голям дял** от разходите на държавата се падат на разходите за социално осигуряване, социално подпомагане и социални грижи (средно по отчетни данни около 35,2%).

Второ, посочените разходи са единствени, които през целия разглеждан период показват **постоянна тенденция на почти равномерно нарастване**.

Трето, всички останали видове разходи на държавата през разглеждания период от време сочат тенденция на **неравномерно развитие, а в определени случаи и на намаление**.

Таблица 5

(в %)

Показатели ↓ Години →	2008 (отчет)	2009 (отчет)	2010 (отчет)	2011 (отчет)	2012 (отчет)	2013 (отчет)	2014* (план)
Разходи за управление	7,9	7,6	6,2	6,4	6,0	6,0	5,9
Базови индекс	100,0	97,8	83,6	85,6	83,9	91,1	96,6
Верижен индекс	-	97,8	85,5	102,4	98,1	108,5	106,1
Разходи за отбрана и сигурност	12,7	11,7	12,0	10,5	10,1	10,4	8,9
Базови индекси	100,0	93,0	99,8	87,7	86,8	97,9	90,0
Верижни индекси	-	93,0	107,4	87,9	99,0	112,8	91,9
Разходи за социално осигуряване, подпомагане и грижи	31,1	35,5	35,9	36,1	36,2	36,2	34,6
Базови индекси	100,0	115,5	121,7	123,1	127,7	139,6	142,9
Верижни индекс	-	115,5	105,4	101,1	103,7	109,3	102,4
Разходи за образование	10,9	11,1	10,0	9,9	10,1	10,2	9,4
Базови индекси	100,0	102,5	96,7	95,9	101,1	111,5	110,7
Верижни индекс	-	102,5	94,4	99,1	105,4	110,3	99,2
Разходи за здравеопазване	11,2	10,3	11,2	12,1	11,9	11,6	10,8
Базови индекси	100,0	93,1	106,0	114,7	116,7	125,1	123,5
Верижни индекси	-	93,1	113,9	108,2	101,7	107,2	98,8
Разходи за икономически дейности и услуги	12,7	10,3	12,7	12,9	13,9	12,1	15,1
Базови индекси	100,0	82,6	106,2	107,8	120,4	114,5	153,0
Верижни индекси	-	82,6	128,6	101,5	111,7	95,1	133,6
Други разходи	13,5	13,5	12,0	12,1	11,8	13,5	15,3
Базови индекси	100,0	101,3	93,9	95,1	96,1	120,1	145,5
Верижни индекси	-	101,3	92,7	101,2	101,0	125,0	121,1
Общо	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Източник: www.minfin.bg/bg/statistics – Консолидирана фискална програма. * Информационен бюлетин на МФ – Бюджет 2014 накратко.

Всичко това дава основание да се приеме още, че резервите, които се съдържат в разходите на държавата за намаление на дефицитността в рамките на консолидираната фискална програма са **ограничени**. Тази констатация се потвърждава от две съществени обстоятелства: първо, при незавидното състояние на социалното осигуряване, социалното подпомагане и социалните грижи не е възможно да се предприемат действия за тяхното значимо редуциране и второ, лошото състояние на останалите сектори от икономиката на България не оправдава направените опити през някои години от този период да бъдат намалени разходите на държавата за тях. Това в най-голяма степен се отнася не само до образованието и здравеопазването, но и до отбраната и сигурността. Резервите, свързани с разходите на държавата трябва да се търсят преди всичко в неосъществените още **структурни промени** в отделните сектори на икономиката.

Нови предизвикателства пред паричната политика на България. Известно е, че **паричната политика** във всяка една отделно взета страна е ориентирана преди всичко към предлагането на пари и запазването на покупателната сила на съответните парични единици. За тази цел се използват най-различни инструменти. Проучванията показват обаче, че сериозни затруднения възникват най-напред при съобразяването на паричната политика с търсенето на пари. Съществуващите в тази посока теории за необходимото количество пари на К. Маркс, за връзката с уравнението на размяната на Ървинг Фишер, за предпочитанието към ликвидност на Джон Кейнс и за връзката с търсенето на активи на Милтън Фридман много трудно се приспособяват към практическите потребности на съвременната парична политика. Това създава значителни проблеми при осъществяването на съответстваща на търсенето на пари парична политика, което **продължава да представлява значимо предизвикателство и в областта на тази политика на България.**

Налице са също така достатъчни основания да се твърди, че съвременните предизвикателства пред паричната политика на България коренно се различават от проблемите в това направление на другите държави, тъй като дейността на нейната централна банка от 1997г. е ограничена от изискванията на валутния борд. При това положение за новите предизвикателства в областта на българската парична политика през разглеждания период от време могат да се правят изводи на база на данните от таблица 6.

От данните в тази таблица следва, че:

Първо, предлагането на пари в рамките на паричен агрегат **M1**, през разглеждания период от време показва провеждането на **гъвкава парична политика** с ясно очертаваща се тенденция в края на периода от засилване на нейния експанзивен характер.

Второ, паричната политика, свързана с паричните агрегати **M2 и M3** също е **гъвкава с очертаваща се тенденция в края на периода за известна рестрективност.**

Трето, гъвкавата парична политика в рамките на паричен агрегат **M2** се характеризира и с **по-бързо нарастване на левовия компонент в сравнение с неговата валутна съставна част.**

Таблица 6

(в млн. лв. към 31.12)

Години → Показатели ↓	2008 (отчет)	2009 (отчет)	2010 (отчет)	2011 (отчет)	2012 (отчет)	2013 (отчет)	2014 (отчет)
Пари M1	19 867	18 125	18 387	21 027	23 014	27 039	31 111
Базови индекси	100,0	91,2	92,6	105,8	115,8	136,1	156,6
Верижни индекси	-	91,2	101,4	114,4	109,4	117,5	115,1
Пари M2 (M1 + квази пари)	45 688	47 634	50 669	56 803	61 608	67 163	67 937
Базови индекси	100,0	104,3	110,9	124,3	134,8	147,0	148,7
Верижни индекси	-	104,3	106,4	112,1	108,5	109,0	101,2
в т.ч. в лева	27 620	26 856	29 434	34 470	39 739	43 039	44 184
в % от M2	60,5	56,4	58,1	60,7	64,5	64,1	65,0
Базови индекси	100,0	97,2	106,6	124,8	143,9	155,8	160,0
Верижни индекси	-	97,2	109,6	117,1	115,3	108,3	102,7
в т.ч. във валута	18 068	20 778	21 235	22 333	21 869	24 124	23 753
в % от M2	39,5	43,6	41,9	39,3	35,5	35,9	35,0
Базови индекси	100,0	115,0	117,5	123,6	121,0	133,5	131,5
Верижни индекси	-	115,0	102,2	105,2	97,9	110,3	98,5
Пари M3 (M2 + търгуеми инструменти)	45 778	47 690	50 741	56 922	61 722	67 236	68 006
Базови индекси	100,0	104,2	110,8	124,3	134,8	146,9	148,6
Верижни индекси	-	104,2	106,4	112,2	108,4	108,9	101,1

Източник: http://stat.bnb.bg/bnb/dd/Short_MS_new.nsf/fsWebIndexBG, БНБ – Парична статистика

Всичко това показва още, че през разглеждания период от време темповете на нарастване на паричната маса, обслужваща икономическите субекти изпреварват както темповете на увеличение на БВП, така и темповете на растежа на приходите и разходите на държавата. Този извод обаче не означава, че БНБ е нарушавала изискванията на валутния борд. Това по-скоро е израз на забавяне на скоростта на движението на парите, което може да се третира като друго **ново предизвикателство**.

През разглеждания период от време обаче сериозни нови проблеми възникнаха в областта на провеждания от БНБ **надзор върху дейността на търговските банки**. Недостатъчната негова ефективност създаде предпоставки за отнемане на лиценза за банкова дейност на Корпоративна търговска банка АД с всички произтичащи от това негативни последици. Това по косвен начин намери отражение и върху паричната политика, което трудно може да се оцени количествено.

Инструменти за управление на възникващите предизвикателства пред фискалната и паричната политика на България. В една или друга степен предизвикателствата пред фискалната и паричната политика на една държава са **перманентно явление**. Това предопределя и необходимостта от използване на надеждни инструменти за тяхното управление. Проучванията показват обаче, че в настоящия момент, не само в България, но и в световен мащаб, **липсва обединяващ (интегриран) инструмент за едновременно управление на предизвикателствата пред фискалната и паричната политика**. Определени надежди в това направление могат да се свързват с разработваните под егидата на ООН **национални сметки**. Те за Европейския съюз са известни като **Европейска система от национални сметки (ESA 2010, ESVG 2010)**. В рамките на БНБ и НСИ сега у нас се полагат усилия за разработването на такава система. Тя обаче е ориентирана не към предизвикателствата пред фискалната и паричната политика, а към производството, разпределението и потреблението на brutния вътрешен продукт.

Моите дългогодишни проучвания в това направление ми дават основание да твърдя, че тази празнота може да се запълни с разработването и използването на **динамичен матричен баланс на паричния оборот**. Известна представа за неговото съдържание може да се придобие от таблица 7.¹

Възможностите на този баланс за управление на възникващите предизвикателства пред **фискалната политика** трябва да се свързват с факта, че:

Първо, в този баланс се **съдържа информация не само за всички парични потоци**, които са свързани с приходите и разходите на държавата, **но и за субектите**, които са предоставили съответните приходи и са получили въпросните разходи.

Второ, в предлагания баланс се **съдържа и информация за паричните средства, с които разполага държавата** в началото и края на избрания период от време, чрез която може да се установи зависимостта на остатъците в края от остатъците в началото и съответните входящи и изходящи парични потоци на държавата.

Възможностите на този баланс за управление на възникващите предизвикателства пред **паричната политика** трябва да се свързват с факта, че:

Първо, в този баланс се **съдържа информация не само за общите величини на приходите и разходите на агрегираните икономически субекти**, но и за произхода на приходите и бенефициентите на разходите.

¹ **Христов, М.** Възможности за съставяне и използване на баланс на паричния оборот. София. БНБ. Дискусийни материали.
www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubNonPeriodical/PubNPDdiscussionPapers/PubNPMacroeconomics/index.htm?forYear=2005

Таблица 7

Изходящи парични потоци (i) → Входящи парични потоци (j) ↓		ОН (Y)	S.11	S.15	S.14	S.1311 + S.1313	S.125	S.1314	S.123 + S.124	S.121 + S.122	S.2	СУМИ
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Нефинансови стопански предприятия (S.11)	1	Y.10	X.11	X.12	X.13	X.14	X.15	X.16	X.17	X.18	X.19	$\Sigma X.1j$ $j=1-9$
Нефинансови нестопански организации (S.15)	2	Y.20	X.21	X.22	X.23	X.24	X.25	X.26	X.27	X.28	X.29	$\Sigma X.2j$ $j=1-9$
Домакинства (S.14)	3	Y.30	X.31	X.32	X.33	X.34	X.35	X.36	X.37	X.38	X.39	$\Sigma X.3j$ $j=1-9$
Държава (S.1311 + S.1313)	4	Y.40	X.41	X.42	X.43	X.44	X.45	X.46	X.47	X.48	X.49	$\Sigma X.4j$ $j=1-9$
Застрахователни дружества и пенсионни фондове (S.125)	5	Y.50	X.51	X.52	X.53	X.54	X.55	X.56	X.57	X.58	X.59	$\Sigma X.5j$ $j=1-9$
Социално осигурителни фондове (S.1314)	6	Y.60	X.61	X.62	X.63	X.64	X.65	X.66	X.67	X.68	X.69	$\Sigma X.6j$ $j=1-9$
Други финансови институции (S.123 + S.124)	7	Y.70	X.71	X.72	X.73	X.74	X.75	X.76	X.77	X.78	X.79	$\Sigma X.7j$ $j=1-9$
Банкови институции (S.121 + S.122)	8	Y.80	X.81	X.82	X.83	X.84	X.85	X.86	X.87	X.88	X.89	$\Sigma X.8j$ $j=1-9$
Външни субекти (S.2)	9	-	X.91	X.92	X.93	X.94	X.95	X.96	X.97	X.98	-	$\Sigma X.9j$ $j=1-8$
С У М И	10	$\Sigma Y.i0$ $i=1-8$	$\Sigma Y.i1$ $i=1-9$	$\Sigma X.i2$ $i=1-9$	$\Sigma X.i3$ $i=1-9$	$\Sigma X.i4$ $i=1-9$	$\Sigma X.i5$ $i=1-9$	$\Sigma X.i6$ $i=1-9$	$\Sigma X.i7$ $i=1-9$	$\Sigma X.i8$ $i=1-9$	$\Sigma X.i9$ $i=1-8$	$\Sigma ВПО$
	11	ОК (Z)	Z.111	Z.112	Z.113	Z.114	Z.115	Z.116	Z.117	Z.118	Z.119	$\Sigma Z.11j$ $j=1-7$

Легенда: ОН(Y) е остатъци от пари в началото на периода; ОК(Z) – остатъци от пари в края на периода и $\Sigma ВПО$ – сума на вътрешния паричен оборот.

В т о р о, в този баланс се съдържа информация не само за общата величина на паричната маса в началото и края на избрания период от време, обслужваща националните агрегирани икономически субекти, но и за нейното разпределение между тях.

Т р е т о, на базата на общите величини на паричната маса, обслужваща националните агрегирани икономически субекти в началото и края на избрания период от време се създават предпоставки не само за установяване на нейното състояние във времето (запазване, увеличение или намаление), но и за определяне на намесата на националните банкови институции и външните субекти в това състояние.

Всичко това показва, че динамичният матричен баланс на паричния оборот може в действителност да се превърне в надежден инструмент за управление на предизвикателствата пред фискалната и паричната политика на България.

Като основно ново предизвикателство пред **фискалната политика** на България може да се приеме преди всичко **дефицитността** в рамките на консолидираната фискална програма. Тя може да се намали или премахне чрез корекции в провежданата приходна и разходна политика на държавата. Възможностите за корекции в приходната политика са по-големи от възможностите за промени в разходната политика. Покриването на тази дефицитност у нас не може да стане чрез световно използвания механизъм "създаване на ликвидност" от БНБ, тъй като тя работи в условията на валутен борд (паричен съвет).

Въпреки, че в областта на **емисионната парична политика** на БНБ не се наблюдават сериозни нови предизвикателства не трябва да се подценява фактът, че валутната съставна част на паричната маса, обслужваща икономическите субекти създава предпоставки за негативно въздействие върху ценовите равнища. Известно негативно отражение върху паричната политика на България оказва и неефективният контрол на БНБ върху дейността на търговските банки. То трябва да се свързва с отнемането на лиценза за банкова дейност на Корпоративна търговска банка АД.

Липсата на надежден обобщаващ (агрегиран) инструмент за управление на новите предизвикателства пред фискалната и паричната политика правят необходимо разработването и използването на **динамичен матричен баланс на паричния оборот**.

Използвана литература

1. **М и ш к и н, Фр.** Теория на парите, банковото дело и финансовите пазари. София. 2014
2. С. V. Brown & Р. М. Jackson Икономика на публичния сектор. София. 1998
3. **Х р и с т о в, М.** Възможности за съставяне и използване на баланс на паричния оборот. София. БНБ. Дискусионни материали. DP/45/2005
4. Закон за БНБ
5. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=de&pcode=tec00021&plugin=1>
6. <http://www.nsi.bg/index.php> – Брутен вътрешен продукт
7. <http://www.minfin.bg/bg/statistics> – Консолидирана фискална програма.
8. http://stat.bnb.bg/bnb/dd/Short_MS_new.nsf/fsWebIndexBG, БНБ – Парична статистика

IMPACT OF THE WORLD FINANCIAL CRISIS ON FINANCIAL AND INSURANCE SECTOR IN BULGARIA *

The key objective of the study is to examine the impact of the world financial crisis on "Financial and insurance activities" sector's development in Bulgaria. The crisis has hit hard this economic sector. As the key indicator for its development in the paper is chosen the gross value added (GVA) growth. GVA is defined as the value of gross output that a sector or industry produces less the value of intermediate consumption (that is, goods and services used in the process of production). GVA only measures the sector's direct contribution to the economy.

GVA is considered as a good measure of the financial and insurance sector's output. It is the standard method of measuring the contribution of this sector to the GDP. GVA of the financial and insurance sector in Bulgaria as measured within the national accounts framework. This analysis helps to understand the role of the financial and insurance activities within the real economy that is especially needed in a time of crisis.

This article is structured as follows. Section 1 provides an overview of the key trends experienced in the EU banking sector during the last years. This analysis is encouraged by the fact that banking sector plays a dominant role in the whole EU. Special attention is drawn on the banking assets' dynamics in Bulgaria and the other EU Member States. In Section 2, an econometric study on Bulgaria's GVA produced in financial and insurance sector before and after the world financial crisis is made. This empirical study is based on the following two sub-periods: 1) Pre-crisis period 2002-2008; 2) Post-crisis period 2009-2013. Data bases of the National Statistical Institute (NSI) are used – seasonally adjusted data, 2010 base-year prices, 3-monthly basis. Chow test is applied in order to test the presence of a structural break. In this case the structural break takes the form of the impact of the world financial crisis on the financial and insurance sector. The paper concludes with summarizing the results from the study.

Dominant role of the banking sector in Bulgaria and the EU. The state of the financial system in Europe is not a happy one. The global financial crisis of 2007-2009 has turned into the European sovereign debt crisis of 2010-2012. While a strong financial sector can support economic growth, a weak sector amplifies an economic downturn. Reinhart and Rogoff (2009) show that an economic downturn in the aftermath of a financial crisis tends to be longer [1]. The financing conditions for banks and firms are the key mechanisms in turning financial crises into recession [2].

The global financial crisis has hit hard European economies albeit indirectly. The dramatic expansion of the negative effects of the crisis on the whole European economy can be explained largely by the dominant role of the banking sector. EU banks form 24% of the assets of the top 500 European companies. In parallel, bank deposits form the key investment alternative for the public (34% of the financial assets of households are in the form of savings in the banking sector) [3].

Two major trends have been observed in the EU financial sector's development – high concentration of banking assets (46% of systemically important banking groups hold 68% of total bank assets) as well as, high presence of foreign banks (90%), particularly in the new EU Member States [4]. The global financial crisis does not have a uniform (negative) impact on all European banking systems. This can be ascertained from the official information available from the European Central Bank (ECB) on the state of the banking systems in the EU Member States, as

* Assoc. Prof. Dr. Silvia Trifonova, Department of Finance, Faculty of Finance and Accountancy, University of National and World Economy (UNWE), Sofia, Bulgaria.

measured by total bank assets. If for the EU average is reported a gradual increase in total bank assets by about 5%, the situation inside and outside the Euro area looks different: growth of bank assets by about 9% in the Euro area and a decline of about 2% beyond.

If the analysis is extended at the level of national banking sector, the picture here is even more fragmented. There is a clear differentiation of countries into two broad groups [5]:

- 1) Countries affected by the crisis (a fall over 10% of national banking assets) – Belgium, Estonia, Ireland, Luxembourg;
- 2) Countries that are not affected by the crisis (a growth over 10% of national banking assets) – Bulgaria, the Czech Republic, Spain, France, Italy, Malta, Poland, Portugal, Romania, Slovenia, Finland, Sweden.

The surprise here is that in the role of the winning countries that are showing stable and growing banking sector alongside with the traditionally stable and prosperous countries like Finland, Sweden and France, fall also outsiders such as Bulgaria, Czech Republic, Spain, Portugal and Romania. One possible explanation of this paradox is connected on one side to moderate risk-taking by banks as a result of the low standard of living in these countries, although on the other hand, we should not underestimate the effect of the transmission stability of the foreign banking groups (from Italy, France, Germany, Austria and Greece) having a significant share in the domestic banking sector in these countries.¹ Problems in the EU had a significant negative impact on some countries – the decline of bank assets over the period 2008-2013 was 39% in Ireland, 20% in Luxembourg, 15% in Belgium, 15% in Cyprus and Hungary, with 13% in Estonia, 11% in Austria, Latvia and Lithuania, and others (Table 1). Against this background, Bulgaria remains one of the few countries in the EU with a positive growth rate of bank assets in the whole period following the global financial crisis.

Substantial positive growth in total bank assets was recorded during the period 2008-2013 in Bulgaria – 25%.

As some authors argue, there is newly emerging evidence that the viability of the host country branch and/or subsidiary is dependent on the performance of the parent bank [6, 7]. Thus, the new EU Member States from Central, Eastern and South-Eastern Europe (CESEE) are very dependent on the wellbeing of the banks headquartered in the EU-15 countries. According to Schoenmaker and Peek (2014), CESEE countries thus may have an incentive to join Banking Union where these banks would be supervised and resolved at the European level [5, p. 14].

In response to the financial crisis that emerged in 2008, the European Commission and the ECB pursued a number of initiatives to create a safer and sounder financial sector for the European single market. These initiatives, which include stronger prudential requirements for banks, improved depositor protection and rules for managing failing banks, form a single rulebook for all financial actors in the 28 Member States of the EU. The single rule book is the foundation on which the Banking Union sits. The EU's Banking Union, agreed in June 2012, aims to place Eurozone banks under the overarching supervision of the ECB, followed by the creation of a bank resolution scheme for the bloc and, eventually, a common deposit scheme [8]. In November 2014, the ECB has assumed its new supervisory functions and as of the beginning of this year the single resolution board has started working after the Council and the European Parliament approved in December the appointments of its chairperson and the other five permanent members. On 1 January 2015 has started functioning, although not at full steam, the second pillar of the Banking Union – the single resolution mechanism (SSM) for failing banks.

¹ It should be noted the interesting case of Greece where, despite the acute debt crisis that has engulfed the country, before this crisis the Greek banking sector has shown exceptional stability and growth of bank assets (33.8% growth in 2010 compared to 2007).

Table 1: Total banking assets in EU countries from 2006 to 2013 (in EUR billion)*

Countries	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007/8-13
Belgium	1,122	1,299	1,272	1,156	1,133	1,197	1,085	1,062	-17%
Bulgaria	22	31	37	38	40	42	45	46	25%
Czech Repub.	115	140	155	160	174	180	192	190	23%
Denmark	819	971	1,091	1,105	1,138	1,145	1,158	1,041	-5%
Germany	7,122	7,564	7,876	7,425	8,295	8,387	8,219	7,827	-1%
Estonia	15	21	22	21	20	19	20	19	-13%
Ireland	1,412	1,607	1,672	1,577	1,462	1,264	1,124	1,021	-39%
Greece	316	384	462	491	514	476	441	418	-10%
Spain	2,527	3,005	3,381	3,433	3,463	3,613	3,574	3,393	0%
France	5,749	6,698	7,234	7,183	7,436	8,050	7,712	8,073	12%
Italy	2,795	3,334	3,636	3,692	3,760	4,036	4,211	4,161	14%
Cyprus ^{1,2}	77	93	118	139	135	132	128	101	-15%
Latvia	23	31	32	30	30	29	28	29	-11%
Lithuania	17	24	27	26	26	25	24	24	-11%
Luxembourg	927	1,025	1,105	1,012	969	983	868	889	-20%
Hungary	94	109	125	126	121	110	107	106	-15%
Malta	30	38	42	41	50	51	53	53	26%
Netherlands	1,843	2,168	2,232	2,217	2,261	2,427	2,490	2,397	7%
Austria	788	885	1,057	1,028	976	1,009	974	942	-11%
Poland	190	234	262	274	311	310	354	345	32%
Portugal	397	439	482	520	559	573	556	531	10%
Romania	52	72	84	86	90	91	91	89	6%
Slovenia	35	43	49	53	53	52	51	50	2%
Slovakia	48	56	64	54	56	58	60	60	-6%
Finland	257	290	387	390	472	635	597	525	36%
Sweden	774	846	899	930	1,061	1,130	1,211	1,203	34%
United Kingdom	9,776	9,963	8,724	8,954	9,170	9,726	9,553	9,266	-7%
Euro area	25,291	28,740	31,006	30,412	31,594	32,963	32,163	31,522	2%
Non-euro area	12,050	12,628	11,523	11,750	12,182	12,788	12,764	12,337	7%
EU	37,341	41,369	42,528	42,161	43,776	45,750	44,927	43,859	3%
Baltics	55	75	81	77	76	73	73	71	-12%
CESEE	610	761	857	869	922	916	973	957	12%
Periphery	2,124	2,430	2,616	2,588	2,534	2,313	2,121	1,970	-25%
Distressed	7,446	8,769	9,634	9,713	9,757	9,962	9,906	9,524	-1%

* The final column reports the change from 2007 (for the UK) and 2008 (for all other EU countries) to 2013 as percentage. Figures are year-end (except for 2013 at end-June). Baltic countries are Estonia, Latvia and Lithuania. CESEE are the 10 new Member States from Central, Eastern and South-Eastern Europe (Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Latvia, Lithuania, Hungary, Poland, Romania, Slovenia and Slovakia). The periphery countries are Portugal, Ireland and Greece. At a later stage, Spain and Italy are added turning it into distressed counties.

¹ The information to Cyprus relates to the southern part of the island. There is no single authority representing both Turkish and Greek Cypriot people of the island. Turkey recognizes the Turkish Republic of Northern Cyprus (TRNC).

² The Republic of Cyprus is recognized by all members of the United Nations with the exception of Turkey.

Source: Schoenmaker, K., and T. Peek (2014), p. 6.

Since July 1997 the Bulgarian banking system has consistently won praise for its stable and well-capitalized institutions, high liquidity and low risk [9]. However, since the beginning of the global financial crisis credit demand has declined, and loan portfolio quality has worsened while the price of borrowing remained relatively high. The restricted bank lending has resulted from the increased risk and the conservative credit policy of banks while no financial support is provided by the central bank to the banks in a currency board arrangement (CBA). This led to excess liquidity for some banks and expansion of non-bank financial institutions in provision of loans to the real sector. In the conditions of a financial crisis such institutions try to replace the banks in their role of lenders, extending loans at less strict conditions, but at a significantly higher interest burden [11]. The overall indebtedness within the non-financial sector in Bulgaria remains high. Newly

introduced rules on late payments and revised bankruptcy procedures should facilitate the deleveraging process.

Since 2007, the share of non-performing loans in the loan portfolio of Bulgarian banks tend to permanently increase, this process has sharply increased after 2008. The increase in bad loans to more than 8.5 times compared to 2007 and approaching their levels of 1995 on raises serious concerns about the stability of the banking sector. Non-performing loans at Bulgarian banks punctured a real estate and construction boom in the country [12]. They stood at 16,9% in 2013. This deterioration of the loan portfolio is an indicator of increasing vulnerability of the Bulgarian banking sector to potential problems and banking crises.

In June 2014 or 17 years since the CBA's introduction in Bulgaria, the banking system has come under attack in the worst run on banks. In the days of panic in June jittery depositors on two major Bulgarian commercial banks withdrew more than BGN 1 billion (or around EUR 500 million) from "Corporate Commercial Bank" and around BGN 800 million (EUR 400 million) from "First Investment Bank" (FIB). In the third quarter of 2014 these liquidity funds came back again in the banking system, as the big winners were "Unicredit Bulbank" and "DSK Bank". On 30 June 2014, the European Commission approved a request by the Bulgarian government to extend an emergency credit-line of EUR 1,7 billion to local banks. The banking crisis with "Corporate Commercial Bank" has raised concerns about the quality of banking supervision in Bulgaria. This crisis has also put renewed scrutiny on the investment climate in Bulgaria. Ratings agency "Standard & Poor's" downgraded Bulgaria's credit rating in June 2014 and the country has struggled to revive economic growth and foreign investment.

Around the crisis with "Corporate Commercial Bank", Bulgaria has announced a major priority to join only the first pillar of the Banking Union – the single supervisory mechanism (SSM). The priority for accession to the SSM was articulated last year by the President of the country and has been included in the government programme. This will allow European control over Bulgarian banks in order to restore trust in the banking system. However, it is not possible a country to be a member only of the supervisory mechanism. If a country decides to join the supervisory mechanism it automatically triggers the resolution mechanism as well. This means that if the Bulgarian government really plans to send a request for joining the Banking Union, it should be aware that it needs to prepare for the establishment of a national resolution fund the contributions to which will gradually be transferred to the common fund [13]. At the moment, in Bulgaria is in force an insolvency of banks act in which a key role plays the deposit guarantee fund. However, this is far from what has been agreed in the Banking Union [13].

Empirical study on the GVA produced in financial and insurance sector in Bulgaria. The empirical analysis in this section aims to reveal the impact of the world financial turmoil on the GVA produced in sector "Financial and insurance activities" in Bulgaria. The country's overall GDP is measured by the Production approach. National GDP is derived as the sum of value added of the resident sectors from the production of goods and services.

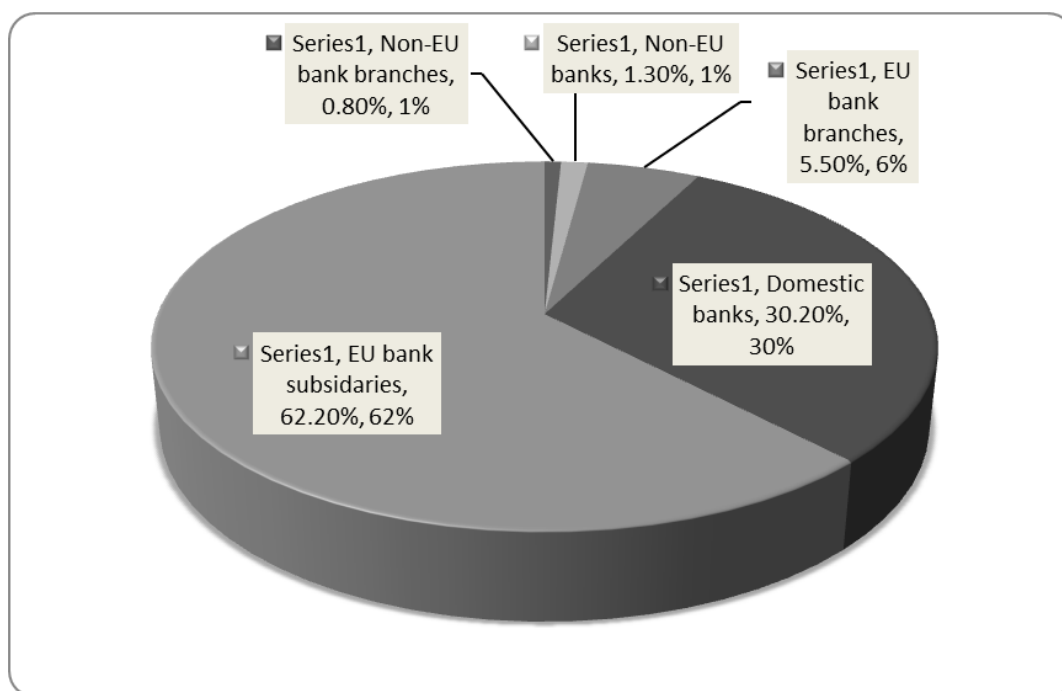
The GVA is considered as an important indicator measuring the financial and insurance sector's output in this paper. 'Value added' is the standard statistical method of measuring the economic contribution of a sector, i.e. output. The financial sector adds value directly to the economy through compensation of employees (wages) and operating surplus (the statistical definition of profits) [14, p. 87]. In other words, total GVA of financial corporations is decomposed into income flowing to labour (defined to include employees only) and income flowing to capital (gross operating surplus) [17, p. 96]. In this way, this measure is reflective on economic reality. The financial crisis has shown that there are a number of issues with traditional measures of operating surplus.

Banks provide a range of services including payment services, maturity transformation (transforming deposits into funding for borrowers) and liquidity transformation. A key role of

banks in providing financial intermediary services is the reduction of asymmetric information between borrowers and lenders, and through the screening and monitoring of borrowers. Domestically relevant banks comprise Bulgarian-owned banks, EU and non-EU bank branches, non-EU banks and foreign subsidiaries of European parents, offering retail banking services in the domestic credit market. The EU bank subsidiaries have the highest market share in Bulgaria, attaining 62.2% at end-2013 (Figure 1). Domestic banks hold 30.2% market share in the domestic banking sector. While the domestic banking system hosts a significant number of foreign subsidiaries with substantial balance sheets, their activities are largely with non-residents thereby having limited direct impact on the domestic economy. During the last years the market positions of EU and non-EU foreign bank branches and non-EU banks exhibited no significant changes. The total banking sector assets rose by 4.0% on an annual basis over 2013 to BGN 85.7 billion (or around EUR 42,8 billion) despite the weak economic activity [15, p. 7].

The insurance industry plays a major role in the transfer of risk and the provision of risk management services within an economy. Insurers are important financial intermediaries through their investments arising from premium pre-funding. The core activity of insurers is underwriting premiums to enable funding for loss events. For most types of insurance these events are unique and idiosyncratic in nature, unlike other financial risks such as market and credit risk. These risks can be partially mitigated through reinsurance. The Bulgarian insurance industry is heterogeneous. There are two broad types of entities in the domestic insurance market – insurance companies and insurance brokers. Insurance companies include life, non-life and other insurance companies. Non-life insurance companies form the largest market share in the country. There is substantial domestic life and non-life market, and also a large international sector. The international sector covers a range of product types, with concentrations in reinsurance and variable annuity services. ‘Reinsurance’ is insurance for insurers allowing them to free themselves from the part of a risk that exceeds their underwriting capacity, or from risks which they do not wish to bear alone. In a typical transaction, the ‘ceding insurer’ transfers a reinsurance premium to the reinsurer along with the accounting liability for the business being ceded. The reinsurance sector has been a particular growth area, with levels of business remaining relatively buoyant throughout the financial crisis. Insurance improves allocation and productivity of capital through the increased availability of equity assets and by making additional business ventures where possible. A first effect of insurance growth is the direct contribution of the insurance sector to economy-wide value added. The general insurance is traditionally predominant in Bulgaria with a market share of 82% at end-September 2013. For the same period the gross premium revenues of the operating domestic insurers at the market attained BGN 1,126 million (or around EUR 560,000) [16, p. 13].

At end-2013, the latest period for which these data are available, national accounts data record that the GVA of the financial and insurance sector to the Bulgarian economy was BGN 1,247 million (or around EUR 620,000) or 6.06% of GDP (Table 2). On the basis of this, it can be made the conclusion that the financial and insurance sector in Bulgaria makes a higher contribution to the economy’s output. The value added of this sector in Bulgaria is composed by the two existing sub-sectors – banks and insurance companies. These entities provide services to the domestic retail market and also trade internationally in financial services. In fact, banks contribute most to the GVA growth of financial and insurance sector output in Bulgaria.



Source: Bulgarian National Bank.

Figure 1. Market shares of domestic and foreign banks in Bulgaria at end-2013

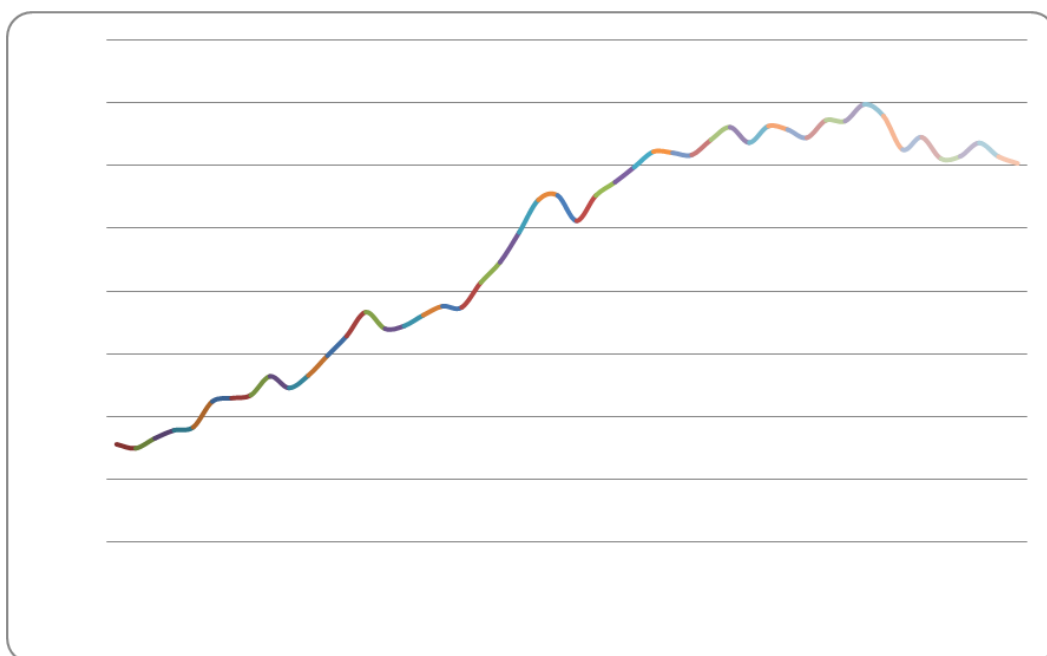
Table 2. GVA of "Financial and insurance activities" sector in Bulgaria on a quarterly basis (2010 base-year prices)

Quarter	GVA of "Financial and insurance activities" sector (BGN million)	Total GVA of Bulgarian economy (BGN million)	Total GDP of Bulgarian economy (BGN million)	Share of sector's GVA in total GVA of Bulgaria (%)	Share of sector's GVA in total GDP of Bulgaria (%)
1	2	3	4	5	6
2008Q1	913	13 524	15 958	6,75	5,72
2008Q2	1 010	15 059	18 047	6,71	5,60
2008Q3	1 094	17 320	20 488	6,32	5,34
2008Q4	1 304	17 458	20 712	7,47	6,30
2009Q1	1 197	13 207	15 259	9,06	7,85
2009Q2	1 123	14 910	17 351	7,53	6,47
2009Q3	1 177	16 921	19 614	6,96	6,00
2009Q4	1 395	16 560	19 212	8,42	7,26
2010Q1	1 280	12 905	14 637	9,92	8,75
2010Q2	1 114	15 136	17 648	7,36	6,31
2010Q3	1 314	17 111	19 846	7,68	6,62
2010Q4	1 384	16 957	19 772	8,16	7,00
2011Q1	1 208	13 121	15 011	9,20	8,04
2011Q2	1 179	15 869	18 242	7,43	6,46
2011Q3	1 337	17 311	20 089	7,72	6,65
2011Q4	1 455	17 215	19 987	8,45	7,28

Продължение

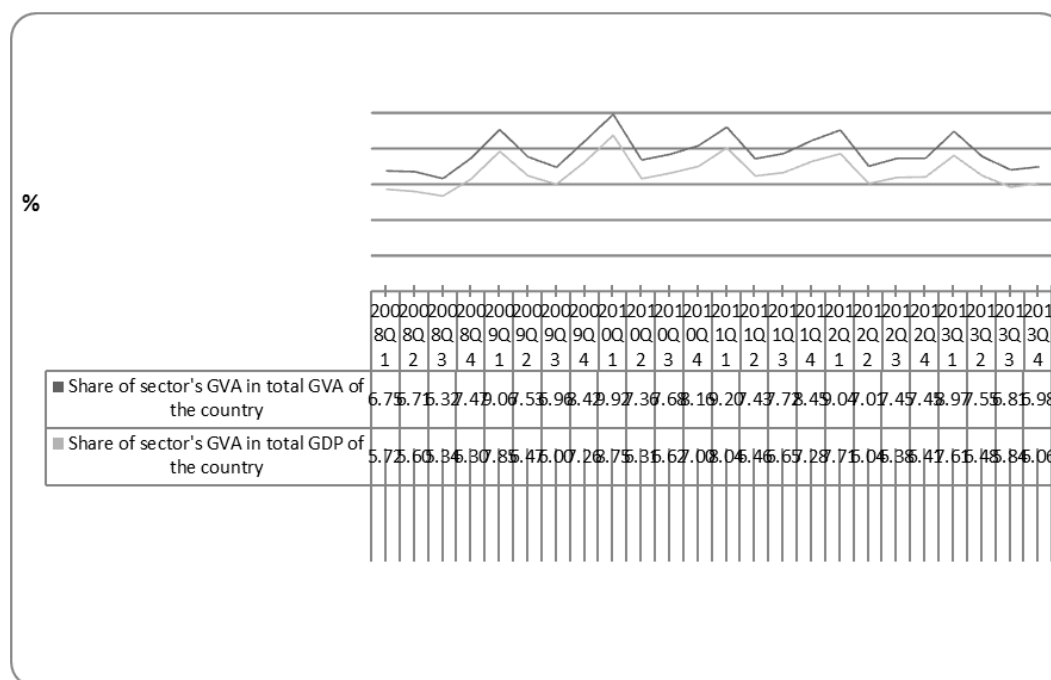
1	2	3	4	5	6
2012Q1	1 168	12 924	15 147	9,04	7,71
2012Q2	1 105	15 752	18 293	7,01	6,04
2012Q3	1 294	17 364	20 275	7,45	6,38
2012Q4	1 280	17 188	19 975	7,45	6,41
2013Q1	1 155	12 876	15 170	8,97	7,61
2013Q2	1 180	15 630	18 219	7,55	6,48
2013Q3	1 198	17 605	20 518	6,81	5,84
2013Q4	1 247	17 870	20 569	6,98	6,06

Source: National Statistical Institute.



Source: National Statistical Institute.

Figure 2. GVA of "Financial and insurance activities" sector



Source: National Statistical Institute.

Figure 3. Share of GVA of "Financial and insurance activities" sector in total GVA and GDP of Bulgaria

Table 3. Average absolute increase in GVA of "Financial and insurance activities" sector in Bulgaria on a quarterly basis (2010 base-year prices)

(in BGN million)

Average absolute increase	2002-2008	2009-2013	Total (2002-2013)
Total GDP	239,37	47,34	124,88
Production approach			
GVA of "Financial and insurance activities" sector	33,69	-1,47	24,37

In the empirical study on the GVA produced in financial and insurance sector in Bulgaria, two periods are reviewed:

- First period – before the global financial crisis (2002-2008);
- Second period – after the global financial crisis (2009-2013).

On the basis of this, two econometric models are constructed for the two sub-periods. Chow test is applied in order to test the presence of a structural break in the GVA dynamics. With this view, as a general measure in the paper is chosen the GVA's average exponential growth. The average exponential growth could be determined by using the following econometric model:

$$(1) \quad Y_t = \beta_o + \beta_1 t + \varepsilon_t$$

where:

- Y_t is the GVA produced in "Financial and insurance activities" sector;

- t is a dummy variable expressing the time;
- β_1 is the requested average growth in GVA.

The dynamics of GVA of financial and insurance sector during the whole reviewed period (2002-2013) is demonstrated on Figure 1, while the shares of the sector's GVA in the total Bulgaria's GVA and GDP are shown on Figure 2. Table 3 demonstrates the results from the econometric study on GVA produced in "Financial and insurance activities" sector.

As the global financial crisis hit real sectors worldwide in the fourth quarter of 2008, the Bulgarian economy was no exception in terms of economic activity, with annual real GDP growth slowing to 3.5% [17, p. 15]. The applied Chow test reveals that the structural break in GVA dynamics was observed in the fourth quarter of 2008.

The econometric analysis made demonstrates that during the post-crisis period 2009-2013 the average growth in the GVA of sector "Financial and insurance activities" was negative – BGN 1,47 million (or around EUR 730,000) on a quarterly basis. On an annual basis its decline was around BGN 6 million (or approximately EUR 3 million). In contrast, during the pre-crisis period (2002-2008) the GVA of this sector increased by BGN 33,69 million (or around EUR 16,84 million) on a quarterly basis. Its growth on an annual basis was around BGN 135 million (or approximately EUR 67,5 million). As can be seen, the global financial crisis has hit hard this sector leading to a decline of its GVA by BGN 1,47 million quarterly. Some authors highlight the fact that a banking system that does not accurately assess and price risk is not adding much value to the economy [18]. Therefore, determining credit worthiness of borrowers and risk management can be regarded as production, thereby contributing to output. However, it is not clear that bearing risk is, in itself, a productive activity. Risk is not adequately reflected in the current statistical framework. The use of a risk-adjusted rate for the measurement of bank value added would reduce output for both the pre-crisis period and for subsequent years. In the pre-crisis period, while lending volumes grew for Bulgarian banks, the margins on bank loans compared to reference rates were sharply compressed. While value added growth was driven by increased volumes lending in the pre-crisis period, the tight margins meant that returns to banks for risk management and risk bearing activities were very low. Excluding risk-bearing activities would have reduced the margins and value-added [14, p. 97].

Bulgarian economy can be explained largely by the dominant role of the banking sector. Bank deposits form the key investment alternative for the public. Similar to the EU banking sector's development, in Bulgaria two major trends have been observed – high concentration of banking assets and high presence of foreign banks. Bulgaria is amongst the countries which were not hard affected by the crisis (the growth of national banking assets was over 10%).

Main reason for this was the moderate risk-taking by domestic banks as a result of the low standard of living in the country, as well as the effect of the transmission stability of the EU bank subsidiaries and branches in the domestic banking system. Thus, Bulgaria is dependent on the wellbeing of the banks headquartered in the EU Member States.

According to the national accounts data the GVA of the financial and insurance sector to the Bulgarian economy was amounted 6,06% of GDP at end-2013. Therefore, the financial and insurance activities in Bulgaria make higher contribution to the economy's output. The value added of this sector is composed by two sub-sectors – banks and insurance companies. Banks contribute most to the GVA growth of the sector's output in the country. The applied Chow test reveals that the structural break in GVA dynamics was observed in the fourth quarter of 2008. The econometric study demonstrates that during the post-crisis period 2009-2013 the average growth in the GVA of sector "Financial and insurance activities" was negative – by around EUR 730,000 on a quarterly basis. On an annual basis its decline was around EUR 3 million. In contrast, during the pre-crisis period (2002-2008) the GVA of this sector increased by around EUR 16,8 million on a

quarterly basis. Its growth on an annual basis was around EUR 67,5 million. As a result, the most tangible trend observed during the whole reviewed period was the growth in GVA of financial and insurance sector before the crisis and its strong decline after the crisis. This trend was similar to the EU sector developments where the GVA of financial sector contracted distinctly against the background of weak private consumption and slackening business activity during the global financial crisis, thus contributing to the exceptionally sharp fall in real GDP. However, during the post-crisis period in Bulgaria the overall GDP increased by BGN 47,34 million quarterly (or around EUR 23,67 million). This means that on an annual basis the GDP growth was less than BGN 200 million (or around EUR 100 million). Despite the financial support from the European Commission of EUR 1,7 billion to local banks, the financial sector in Bulgaria continues to add value within national statistical accounts.

References

1. Reinhart, C. and K. Rogoff, *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton: Princeton University Press, 2009.
2. Kalemli-Ozcan, S., B. Sorensen and S. Yesiltas, Leverage across firms, banks and countries, *Journal of International Economics*, No. 88, 2012, pp. 284-298.
3. Posen, A., and N. Veron, A solution for Europe's banking problem, *Bruegel Policy Brief*, Issue 03, 2009.
4. Pisani-Ferry, J., A. Sapir, Banking Crisis Management in the EU: An Interim Assessment, *Bruegel Working Paper*, 2009/07, 2009.
5. Schoenmaker, D., and T. Peek, The State of the Banking System in Europe, *OECD Economics Development Working Papers (ECO/WKP)*, No. 1102, June 2014.
6. Bruno, V. and H. Shin, Capital Flows, Cross-Border Banking and Global Liquidity, *AFA 2013 San Diego Meetings Paper*, 2012.
7. Jeon, B., M. Olivero and J. Wu, Multinational banking and the international transmission of financial shocks: Evidence from foreign bank subsidiaries, *Journal of Banking and Finance*, No. 37, 2013, pp. 952-972.
8. European Commission, *Banking Union: Restoring financial stability in the Eurozone*, Memo, Brussels, 15 April 2014.
9. The Economist, Bulgaria: Why the run on banks?, July 1st, 2014.
10. Kazandjieva, I., and M. Mladenov, The Lessons from the Financial Crisis and the Post Crisis Period: The Case of a Country with a Currency Board Arrangement, *Economic Alternatives*, Issue 2, 2013.
11. European Commission, Macroeconomic Imbalances: Bulgaria 2014, *European Economy Occasional Papers*, No. 173, March 2014.
12. Tsoleva, T., Bad loans in Bulgaria have peaked says Unicredit Bulbank executive, *Reuters*, 29 September 2014.
13. Marini, A., Bulgaria Cannot Participate in the 1st Pillar of the Banking Union Without Being Part of the Second, *euinside*, 7 January 2015.
14. Everett, M., J. McNelli and G. Phelan, Measuring the Value Added of the Financial Sector in Ireland, *Quarterly Bulletin*, No. 02, April 2013, pp. 85-98.
15. BNB, *Banks in Bulgaria, October-December 2013*, Bulgarian National Bank, Sofia, 2014.
16. FSC, *Survey on non-bank financial sector in Bulgaria*, No. 3/2013, Financial Supervision Commission, Sofia, 2013.
17. BNB, *Annual Report 2009*, Bulgarian National Bank, Sofia, 2010.
18. Haldane, A., S. Brennan and V. Madouros, "What is the Contribution of the Financial Sector: Miracle or Mirage?", chapter 2, in: *The Future of Finance: the LSE Report* (ed. by A. Hadane et al.), London, 2010.

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ*

В начале XXI ст. темпы развития социально-экономических процессов и уровень конкуренции в мировой экономике выросли настолько, что антикризисное управление уже не в состоянии ликвидировать последствия кризиса при отсутствии характеристики его особенностей, масштаба и глубины распространения. Для адекватной диагностики кризиса в деятельности систем необходимо учитывать влияние значительного количества внутренних и внешних факторов. Антикризисное управление должно базироваться на теории, которая бы объясняла причины возникновения кризиса в деятельности социально-экономических систем разных иерархических уровней, раскрывала ее сущность и учитывала особенности динамики развития.

Существует свыше 200 причин возникновения кризисов – от научно обоснованных к псевдонаучным [1, с. 675]. К последним можно отнести циклы солнечной радиации, изменение положения Венеры относительно Земли, метеорологические условия и другие [2, с.131-132]. Научно обоснованные причины экономических кризисов появились в научных трудах представителей классической школы политической экономии. основополагающие взгляды на причины возникновения экономических кризисов сформированы в пределах теории недопотребления. Так, английский экономист Д. Рикардо причиной экономических кризисов считал несправедливость в распределении богатства. Швейцарский экономист С. Сисмонди объяснял их недопотреблением народных масс, несоответствием между производством и потреблением. Теорию недопотребления, в частности присвоение слишком большой части богатыми и расчетливыми людьми (в сравнении с тем, что может быть инвестировано), выдвинул экономист Дж. Гобсон и другие [3].

По мнению Ж.-Б. Сея, кризисы возможны в случае несоответствия структуры производства структуре спроса. Но это временное явление: после адаптации ассортимента, цен и расходов к новой структуре спроса экономика выходит из кризиса, потребители тратят деньги, а производители их зарабатывают. Само производство является первопричиной потребления, и рост производства вызывает увеличение расходов потребителей. При наступлении кризиса сначала уменьшается само производство, а уже за ним потребление, и наоборот, кризис заканчивается с началом роста производства, а затем увеличивается и потребление. Возможности роста производства были объяснены в теоретических разработках выдающегося английского экономиста Д. Рикардо в начале XIX ст. Согласно теории рынков и кризисов Сея-Рикардо, кризис объясняется несоответствием между производством и потреблением, "недопотреблением" населения, которое мешает расширенному воссозданию [4].

К. Маркс называл важнейшей причиной экономического кризиса противоречие между общественным характером производства и капиталистическим характером присвоения его результатов. Формами проявления экономического кризиса он считал противоречие между производством и потреблением, между организацией производства на отдельном предприятии и отсутствием такой организации во всем обществе (или анархией производства) [5]. К. Марксом, а также А. Робертусом и К. Жугляром выдвинуты

* Талах В. И., кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Луцкий национальный технический университет, Украина.

чрезвычайно важные положения относительно объяснения природы кризисов. К таким положениям относятся периодичность кризисов, а также обоснование их возникновения в экономически развитых странах.

М. Туган-Барановский был последователем научной мысли Ж.-Б. Сея в объяснении причин экономических (промышленных) кризисов. Он придерживался мысли, что спрос на товары создается непосредственно производством, объяснял кризисы неправильным распределением национального производства, ограниченностью производительных сил общества и не считал причиной нарушения в сферах общественного воспроизводства – в производстве, распределении, обмене и потреблении. Главные причины циклических колебаний М. Туган-Барановский видел в диспропорции между движением сбережений и инвестиций в отраслях, где производятся средства производства, несовершенства регулирующей роли рыночного механизма в сфере накопления, расходования общественного капитала. Он был сторонником рациональной регуляции инвестиций [6]. Для объяснения цикличности развития экономики М. Туган-Барановский ввел функцию инвестирования, заложив еще к Дж. Кейнсу фундамент инвестиционной теории циклов. Он считал первоосновой периодических колебаний циклы накопления сбережений и вкладывания инвестиций, которое дает толчок циклическим колебаниям.

Одно из главных мест в объяснении и смягчении влияния циклических кризисов принадлежит выдающемуся английскому экономисту Дж. Кейнсу, который предоставил объяснение относительно причин экономического кризиса в пределах действия основного психологического закона, согласно которому психология населения имеет определенное влияние на недопотребление. В соответствии с данным основным психологическим законом люди склонны, как правило, увеличивать потребление с ростом доходов, но не в такой мере, как растет доход. Последствиями такого потребления Дж. Кейнс считал недостаточный уровень платежеспособного ("эффективного") спроса, который необходимо усиливать с помощью разнообразных методов экономической политики, в частности увеличением государственных расходов [7 с. 321].

Кейнсианство не является преемником марксизма, но Дж. Кейнс использовал положение об уменьшении спроса теории кризисов К. Маркса. В некоторой степени Дж. Кейнс опирался на теорию реализации Ж.-Б. Сея, хотя и не считал ее способной объяснить циклический характер экономического развития.

Следовательно, разработки Дж. Кейнса первой половине XX века, относительно цикличности развития экономики, способов быстрее преодоления кризиса, форм государственного вмешательства в экономику на макроуровнях, признаны научным сообществом значимыми, используются донныне.

Подводя итоги раннего изучения фундаментальных причин возникновения и протекания экономических кризисов можно констатировать, что ученые с мировыми именами внесли очень существенный вклад в изучение этого вопроса, акцентируя внимание на причинах именно цикличности, а не кризиса, как такового. После научных трудов М. Кондратьева, Дж. Кейнса и М. Туган-Барановского в науке окончательно были признаны цикличность экономического развития, общественного воспроизводства, а также сформировались в целом положения цикла – структура, причины перехода из одной фазы на другую, закономерности такого перехода. Единственное, в чем расходились взгляды ученых – это причины цикличности, не удалось добиться единодушия относительно причин самой цикличности, причин возникновения кризисов.

Многообразие существующие в современной науке кризисных и антикризисных теорий, которые базируются на положениях теорий кризисов и циклического развития, дают представление о причинах кризисов и путях их преодоления отобразил в своей классификации теорий экономических циклов У. Митчелл [8]. Последующие разработки в

отрасли упорядочивания за причинами разнообразных концепций цикличности принадлежат С. Меньшикову и Л. Клименко [9].

За Дж. Миллем, причины кризиса имеют субъектно-субъективный характер, то есть они предопределены экономической деятельностью людей, осуществляя которую, люди не просто выполняют совокупность действий, направленных на достижение цели, но выполняют эту совокупность действий, исходя из экономического поведения, которое не всегда является рациональным [10]. Дж. Милль впервые выдвинул предположение, что причины кризиса кроются в деятельности человека, а потому кризис присущ различным системам. Он считал, что объяснения причин кризисов следует искать в поведении человека и ее особенностях.

Таким образом, к основным концептуальным теориям относительно фундаментальных причин возникновения кризисов следует отнести теории циклов, систем, инноваций, антикризисного управления, элит и тому подобное. Исследователи с разной степенью обоснованности раскрывают отдельные причины возникновения и развития экономического кризиса на макроуровне. Однако, большинство авторов придерживаются мысли, что по природе происхождения факторы, которые определяют ход кризиса в деятельности социально-экономических систем, могут быть как объективными (преимущественно они возникают во внутренней ее среде и их можно заблаговременно предусмотреть с большим уровнем вероятности), так и иметь стохастический характер (преимущественно это – факторы внешней среды, спрогнозировать влияние которых достаточно сложно). В течение длительного времени в теории менеджмента в рамках "классического" и "поведенческого" подходов прорабатывались вопросы только внутренних взаимодействий в деятельности систем, параметры же внешней среды рассматривались как статические. Но в меру нарастания скорости хода процессов в национальных экономиках фокус внимания исследований сместился в сторону взаимодействия различных социально-экономических систем (как уровней, так и территорий) с внешней средой.

П. Лоуренс, Дж. Лорш [11] и Дж. Томпсон [12, с. 67] являются одними из первых авторов концепции, в которой обоснован переход к открытой системе. То, что сегодня воспринимается как обычный подход к исследованию, в середине 60-х годов прошлого века имело инновационный характер.

Текущая экономическая ситуация в социально-экономической системе высшего ранга является внешним фактором кратковременного характера для системы низшего ранга. За классификацией Ф. Котлера, внешняя среда характеризуется шестью группами факторов: экономическими (связанными с оборотом денег и товаров); демографическими (вместе с другими формируют рынок труда); политическими (решение органов власти, влияние политических партий и объединений, группировок лоббизма); естественно географическими (характеризуют обеспеченность ресурсами, влияние климатических факторов и преимуществами географического расположения систем); научно-техническими (порождает влияние на научно-технический прогресс и развитие технологий в функционировании систем) и культурной среды (определяет поведение менеджеров, управленцев, их подчиненных и потребителей продукции) [13].

За последние десятилетия существенно увеличилось количество публикаций, где исследуются экономические кризисы и эффект contagion ("инфицирование"), как одно из последствий глобализации экономики. Этот термин появился во второй половине 1990-х гг. и не является абсолютно новым в экономической теории. Однако в научной литературе пока еще не выработано единого определения эффекта инфицирования. Например, Б. Ейченгрин, Е. Роуз и Ч. Уиплош определяют инфицирование как систематический эффект, который отображает вероятность спекулятивного нападения, которое развивается от одной валюты к другой. К. Рейнхард и Г. Камински рассматривают инфицирование как ситуацию,

при которой информация о кризисе, который состоялся где-нибудь, увеличивает вероятность внутреннего кризиса. Г. Дорнбуш считает, что инфицирование предусматривает значительное увеличение границ рыночных связей после шока, полученного отдельной страной (или группой стран). К. Фаверо и Ф. Джавацци под инфицированием понимают экономические изменения в ходе шоков, переданные от одной страны к другой в период кризиса. С. Эдвардс под инфицированием понимает ситуацию, при которой длительность и величина переданного на международном уровне шока превосходят ожидание экономических агентов. Л. Хернандес и Г. Вальдес отмечали, что инфицирование – это когда финансовые трудности в одной стране приводят к наступлению аналогичной ситуации в другой. При этом под финансовыми трудностями они понимают девальвацию, банковские банкротства, мораторий на долговые обязательства, то есть фактически все три основных элемента финансового кризиса. Л. Кодрес и М. Притскер определяли инфицирование как движение цен на одном рынке, который вызывается шоком на другом.

В целом отмеченные исследования можно разделить на две основных группы: те, которые являются сугубо теоретическими и те, которые имеют эмпирический характер. Теоретические работы пытаются предоставить обоснование и объяснение этим явлениям, а также создать на их основе определенные модели. В исследованиях эмпирического характера, в первую очередь, анализируются факторы, которые вызывают кризисы и инфицирования. Такие работы обеспечивают теоретическое направление широким набором фактов и явлений.

Различают такие основные концепции международного инфицирования:

Первая подчеркивает "эффект перемещения" (spillover), то есть не контролируемый внешний эффект, который отображает обычную взаимозависимость стран с рыночной экономикой. На практике это значит, что общемировые или региональные шоки распространяются между странами через разнообразные связи, в том числе через перемещение избыточного спроса из одного рынка на другой. Подобный эффект перемещения, как вредное влияние, отмечался в работах С. Гарлача и Ф. Сметса [14]. Г. Камински и К. Рейнхарт называли такой тип инфицирования таким, которое основывается на фундаментальных макроэкономических показателях (fundamental-based contagion). В исследовании Г. Камински, С. Лизандо и С. Рейнхарта отмечается, что ни одна страна не страдала от валютного кризиса, если менее 20,0 % индикаторов в такой стране указывали на кризис [15, с.1-48].

Вторая концепция рассматривает инфицирование как следствие иррационального поведения инвесторов или финансовых агентов (финансовая паника, стадное поведение, внезапная (необоснованная) потеря доверия и тому подобное). Распространение кризиса, который возник в одной стране, может состояться на другие аналогичные страны в ситуации, когда инвесторы (внутренние и иностранные) имеют неполную информацию о реальном экономическом и финансовом положении страны. Тогда событие, которое содержит информацию об одной стране, может рассматриваться как такая, которая содержит информацию о подобных странах. Например, при наличии асимметричной информации финансовые рынки любой страны могут возмущаться через возмущение на финансовых рынках других стран.

Кризисная инфекция в общем понимании являет собой процесс передачи рыночных колебаний от одной страны к другой, что проявляется в синхронных изменениях в валютных курсах, процентных ставках, ценах на ценные бумаги и потоках капитала [16, с. 179]. Инфицирование не зависит от динамики фундаментальных макроэкономических показателей, и, в соответствии с определением С. Эдварда, оно становится международным шоком, параметры которого превосходят рыночные ожидания. А. Ильина доказывает, что

определенная комбинация ограничений на инвестирование может создать дополнительные передаточные механизмы, которые способствуют распространению шоков на рынки активов, которые не связаны между собой динамикой фундаментальных макроэкономических показателей [17, с.1-34].

С учетом всего вышесказанного, сформулированы следующие выводы:

1. Вопрос относительно причин возникновения кризисов и их пространственного распространения рассматривается из разных позиций, каждая из которых определенным образом раскрыта и обоснована. Очевидно, что кризис, как таков, является очень многогранным явлением и попытка объяснить его возникновение, лишь из одной позиции, означает значительное упрощение подхода изучения.

2. Факторы, которые определяют ход кризиса в деятельности социально-экономических систем, являются многочисленными – разной природы и интенсивности, а их влияние в значительной мере зависит как от иерархического уровня самой системы, так и от особенностей ее деятельности. Через разнообразие внешних и внутренних факторов всякое их упорядочивание теряет смысл, а главным заданием антикризисного управления является определение совокупности именно таких факторов для конкретной системы, которые станут катализатором для активизации и развития кризиса в той или иной форме его проявления, а также оценка вероятности наступления последнего.

3. На основе логических и эмпирических методов установлено, что к основным фундаментальным причинам экономических кризисов относятся:

- цикличность функционирования социально-экономических систем макро/мега уровней, что допускает их периодические отклонения от равновесного состояния;
- структурные слабости экономики отдельных стран/регионов, что могут проявляться, даже если наблюдался длительный период экономического роста;
- регулятивные недостатки и нерациональная макро/региональная экономическая политики власти/администрации;
- экспансионистская финансовая политика приводит к взрыву "пузырьков", которые образуются в стоимости финансовых активов в результате резкого спекулятивного роста цен на финансовые активы и недвижимое имущество;
- заострение дисбалансов, которое вызывает углубление балансового неравновесия во всех ее проявлениях, как на глобальном, так и на макро/мега уровнях.

4. Из совокупности факторов важно выделить кризис генерирующие, то есть факторы, которые непосредственно могут вызывать кризисные явления или ситуации, которые без надлежащего реагирования могут перерасти в кризисы. Возникновение и влияние кризис генерирующих факторов не обязательно влекут кризис в деятельности социально-экономической системы. Наступление последнего зависит не только от влияния самих факторов, но и от антикризисной устойчивости системы – своего рода ее "готовности" поддаться этому влиянию.

5. При современных условиях главным каналом, который предопределяет стремительное распространение кризисных явлений, как в пределах конкретных географических регионов, так и за их пределами, является совокупность финансовых взаимосвязей между странами, как прямых, так и опосредствованных международными финансовыми рынками. Глобальные предпосылки распространения кризисной инфекции заключаются в современном характере развития мирового хозяйства, которое отмечается ростом интеграции национальных экономик к экономике глобальной, которая предопределяет увеличение их зависимости от конъюнктуры международных рынков при условиях либерализации всех видов экономической активности.

6. Экономике одноуровневых социально-экономических систем (систем низшего иерархического уровня) не могут функционировать как полностью изолированные системы,

а поэтому, в условиях мировой глобализации, особенно необходимо учитывать влияние факторов именно внешней среды на:

- активизацию атрибута кризиса;
- жизненные циклы хода кризиса;
- предотвращение или облегчение хода кризисов.

Предложенные исследователями подходы для анализа причин возникновения и протекания кризисов не есть альтернативными – они дополняют друг друга.

7. Кризисное инфицирование, по нашему мнению, не стоит рассматривать как фундаментальную причину возникновения и распространения кризисов, это прежде всего механизм их распространения, а причина возникновения иная. Механизм инфицирования реализуется через определенные инструменты распространения мировых экономических кризисов, основными из которых являются: внешнеторговый, финансовый, информационный, политический и другие. При этом, страны со здоровой внутренней и внешней макроэкономической обстановкой менее чувствительны к эффектам инфицирования.

Список использованной литературы

1. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2003. – Т. 1. – 864 с.
2. Крелле В. К теории долгосрочных изменений экономического роста // Идеи Н.Д. Кондратьева и динамика общества на рубеже третьего тысячелетия / В. Крелле. – М., 1995. – 512 с.
3. Зуб А.Т. Антикризисное управление: учеб. пособие для вузов / А.Т. Зуб. – М.: Аспект-пресс, 2006. – 319 с.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии: пер. с англ. / Д. Рикардо. – М.: Политиздат, 1995. – Т.2. – 392 с.
5. Маркс К. Капітал: Критика політичної економії / за ред. Ф. Енгельса. – К.: Політвидав України, 1982. – Т. 1. – 454 с.
6. Туган-Барановский М.И. Избранное: Периодические промышленные кризисы: История английских кризисов. Общая теория кризисов / М.И. Туган-Барановский. – РАН, Ин-т экономики. – М.: Наука, 1997. – 574 с.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
8. Митчелл У.К. Экономические циклы. Проблема и её постановка. – М.: Наука, 1965. – 786 с.
9. Меньшиков С.М. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу / С.М. Меньшиков, Л.А. Клименко. – М.: Наука, 1989. – 348 с.
10. Mill J. S. Principles of Political Economy and Chapters on Socialism / J. S. Mill; ed. J. Riley. – Oxford: Oxford University Press, 1994. – 312 p.
11. Lawrence P. Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration / P. Lawrence, J. Lorsh. – Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1967. – 279 p.
12. Thompson J.D. Organizations in Action / J.D. Thompson. – N.Y.: McGraw-Hill, 1967. – 312 p.
13. Котлер Ф. Основы маркетинга / Филип Котлер; пер. с англ. В.Б. Боброва; вступ. статья Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
14. Gerlach S. Contagious Speculative Attacks / S. Gerlach, F. Smets // European Journal of Political Economy. – 1995. – Vol. 11 (1), March. – P. 45–63.

15. Kaminsky G.L. Leading Indicators of Currency Crises / G.L. Kaminsky, S. Lizando, C.M. Reinhart // IMF: Staff Papers. – 1998. – Vol. 45 (1). – P. 1–48.
16. Rudiger Dornbusch, Yung Chul Park, Stijn Claessens. Contagion: understanding how it spreads // The World Bank Research Observer #15/2. – World Bank. – August 2000. – P.177–197.
17. Ilyina A. Investment Restrictions and Contagion in Emerging Markets / A. Ilyina // IMF: Working Paper. – 2005. – № 05/190, September. – P. 1–34.

MODERN TRENDS IN GLOBAL BANKING*

Since the last decades of the twentieth century global banking is constantly in search of new ways of development and experiences transformations that have diverse influence on its ability to effectively perform its inherent functions. Acting first of all as financial intermediaries, banks provide flow of funds from institutional sectors with surplus liquidity or capital to sectors that require additional resources. The main channel of interaction between banks and the environment is banking products, which attractiveness, accessibility and effectiveness are proved on the market. It is through bank financial instruments savers store, accumulate and capitalizes cash, and entrepreneurs develop, renew business, without waiting for the accumulation of the necessary amount of own resources. Therefore, the fundamental law of the banking development should be to comply with the strategic objectives of the national economy and to focus on the needs resulting from the social production process.

The banking system as an independent economic entity and as a part of a higher order system, solving current problems and meeting the growing needs of economic actors, faces new functional aims that are directly dependent on the degree of economic development of society.

According to most scholars, the main modern global trend that has a significant impact on all aspects of life in any country is globalization, which, from an economic point of view, is the highest stage of internationalization of production factors and, covering all national economies, is gradually forming an integral world economic system. This qualitatively new concept began to be used in the 1980s with the advent of works by American economists and sociologists J. McLean, T. Levitt, R. Robertson.

Summarizing the various points of view, the essence of globalization can be defined as the process of strengthening the relationship and interdependence of national economies, national political and social systems, national cultures. In other words, it is the objective transforming the world in a single unit, where the singular is the epitome of global relations, where goods, services, capital, information, labor move freely, ideas and technologies spread among individuals and communities. Spanish sociologist M. Castells defines global economy as one "whose core components have the institutional, organizational, and technological capacity to work as a unit in real time, or in chosen time, on a planetary scale" [1].

Financial globalization is one of the components of this process, understood as the free and efficient flow of capital between countries, functioning of the global financial market, formation of supranational regulation of international finance, the implementation of global financial strategies of transnational corporations and banks (table 1). Moreover, according to many domestic and foreign experts, today financial sector in terms of globalization is ahead of all other sectors including the real economy. Bank's for International Settlements data show that over the last ten – fifteen years the volume of funds traded in the international financial markets was growing rapidly, the number of participants and a variety of instruments were constantly increasing.

Should be considered that globalization is an objective and irreversible process characteristic of post-industrial society. This is a fact of the modern era that requires examination and consideration in all areas of human life, because their development is increasingly determined not only by national and regional but global factors as well.

* Head of Finance Department, Doctor of Economic Sciences Svitlana Yehorycheva, Poltava University of Economics and Trade.

Table 1

The dynamics of financial globalization in 1980-2020

Indicator	1980	1990	2000	2007	2008	2020 f
Cross-border capital flows, % of world GDP	4.7	5.2	15.3	20.7	3.1	23-28
Accumulated foreign direct investment, % of world GDP	6.0	8.5	18.0	28.3	24.5	42-47

Source: UNCTAD

The impact of globalization on banking is many-sided and ambiguous. It is possible, in our opinion, to give below its manifestations:

- creating of foreign networks by national banks that transforms them into transnational, global financial institutions (table 2);
- increasing of foreign assets and liabilities shares in the balance sheets of banks, growth of international agreements and transactions, and of international business profit share, that in turn leads to increased risks inherent in these operations;
- increased competition in the international and national banking markets while strengthening trends towards cross-border cooperation, strategic alliances, etc;
- designing banks' strategies of development and risk management taking into account not only the characteristics of the national economy, but the prospects for change of the economic situation in the world as well;
- unification of the internal and external operations' rules, forming globally uniform service standards;
- through information technologies, which are an essential tool of globalization, providing round-the-clock access to any financial markets that greatly accelerates and improves the efficiency of banking operations;
- growing influence of banks' expansion in international financial markets on national monetary and economic policy requiring the implementation of global banking regulation;
- global spreading of information about any innovative solutions, products, and technologies contributes to their rapid diffusion and accelerates innovation process in the banking sector;
- increasing mobility of clients that puts additional demands on quality of their service, and more.

Table 2

The share of foreign assets in total assets of banks by regions, %

Regions	1995	2009	Share growth, p.p.
North America	10.2	21.0	10.9
Western Europe	23.0	28.7	5.7
Eastern Europe	25.1	58.4	33.3
Latin America	18.3	38.0	19.7
Africa	8.4	7.7	-0.7
Middle East	13.6	16.9	3.3
Central Asia	2.0	2.3	0.3
Eastern Asia and Oceania	5.2	6.5	1.3
All countries	15.2	22.8	7.6

Source: IMF

Thus, globalization, especially of financial markets, not only has a positive effect on the activity of the banking sector in terms of expanding the range of opportunities to fulfill its functional role, but also leads to the deepening of existing problems and risks, and appearing of new ones. In addition, the objective interdependence banking systems of different countries is the basis for the transmission of crisis impulses from the local to the global level, as evidenced by the Asian financial crisis of the late 1990s and the Great Recession of 2007-2009.

Liberalization of financial markets and banking deregulation that were most active during 1980-1990 brought a significant contribution to the increasing of global instability. The theoretical basis of deregulation was the thesis that the legislative provision of banking stability is achieved by reducing its effectiveness. In many developed countries restrictions on various financial transactions of the banks and other financial institutions were removed, investment banks became able to engage in commercial lending, commercial ones – in underwriting, securities and derivatives trading, insurance and so on. Consequently, there took place diffusion, erosion of clear boundaries between bank and non-bank financial institutions. Even the term "non-bank banks" appeared in the United States, reflecting the form of participation non-financial companies – retailers, auto dealers, etc. in performing a number of banking transactions.

Deregulation also showed itself in the elimination of restrictions on deposit interest rates, reducing taxes and duties on financial transactions, wide spread of off-balance sheet transactions that was due primarily to the securitization of assets. The traditional model of bank lending, so-called "originate-to-hold", that is retention of loan assets on the balance sheet until maturity, has been replaced by "originate-to-distribute". Today, large-scale securitization and related processes of creation and dissemination of complex structured securities are rightly considered as one of the main causes of the global financial crisis. It became clear that in fact the global financial system had functioned not in the interests of national economies, but to create fictitious capital, flows of which had ensured high speculative profitability of financial markets' transactions. Banks in developed countries, trying to ensure the growth of profitability for shareholders, became more engaged into highly profitable operations in the stock markets at the expense of traditional banking.

The conditions for this were created by the processes of disintermediation as well. It means lenders' and borrowers' giving up services of financial intermediaries and their orientation to direct funding. Thus, in developed countries funding model based on the stock market (the so-called Anglo-Saxon) was becoming more and more explicit. Equity market flexibly, efficiently, and adequately satisfied the needs for large-scale fundraising of economic entities, including not only corporations, but governments. The classic bank loan gradually lost its importance for large companies as an instrument of corporate finance only remaining as the source for additional funds for small and medium business, and individuals. The result was a decline in the share of banks in total financial assets, in particular in the US economy, from 40% in the mid-1970s to around 27% – in the mid-1990s, and to 18% in 2013 [2; 3].

On the wave of disintermediation individuals also became to avoid applying to banks to solve their financial problems. Attracted by high profitability of non-bank financial instruments, they reduced their investments in the banking system. In addition, in recent years individuals actively have been engaged in self-financing, using web portals that support the organization of direct loans – Prosper.com in the US and Zopa.com in the UK. According to Prosper.com data, in the US in 2005 such loans were granted to 118 million dollars, and in 2014 – 1.6 billion dollars, up more than 350 percent from the previous year [4].

Today, most scientists and banking experts agree that after the crisis the banking system should return to the model of "classical banking" where banks act as financial intermediaries, and capital flows are tied to the movement of real property (goods, services, natural resources). It is significant that in early 2009 during G20 summit devoted to financial markets and the world economy, the former British Prime Minister Gordon Brown in an interview to Observer pointed out that

banks had to act in the long-term interests of their shareholders and therefore of the economy as a whole, not in the short-term interests of bankers: "We want to ensure that the new banking system that emerges over the coming years meets all these requirements – and becomes the servant of our economy and society, never its master" [5]. It is assumed that this "new classical model" will be simpler, more transparent, more risk averse, will take into account the interests of all stakeholders – from governments to society as a whole, but must be no less innovative than the previous one [6].

A notable trend of global banking business in recent decades has been the significantly increased competition both at the national and global markets. Their oversaturation and increasing demands of customers cause a transition from price to non-price competition. Under these conditions financial institutions that offer diverse, including unique, but understandable products, especially comfortable and flexible supply channels gain advantage. The ability to find new activities, particularly related to the supply of information in the form of risk assessment, financial planning, counseling, etc., and to create new and modernize existing business models is becoming the differentiation factor.

The competition between banks and non-bank intermediaries is also growing, and its results are not in favor of banks. Thus, in 1990 the share of bank assets in the financial sector declined in almost all developed countries: in France – from 81.1 to 64.5%, Germany – from 83.5 to 72.1% in the UK – from 75.1 to 66.7% the US – from 57.5 to 49.9% [7, p. 93], and this process continues. So, being formerly the dominant component of the financial market institutional structure, banks are moving into a state of parity with non-bank intermediaries.

Considering the declining of banks' liquidity, particularly acute problem for them is to raise funds of individuals. This is an area where they recently lost their positions. While in the early 1980s, bank deposits amounted to half of financial assets of households, at the beginning of the XXI century their share dropped to 15-20%. Now individuals prefer placing money in various investment or hedge funds, which provide greater return on investment than banks. Large amounts of money are directed in retirement savings, which are accumulated primarily by investment firms. For example, in the US these pension assets form more than 16 trillion dollars that is almost four times more than the size of personal bank deposits [3].

Due to the fact that the barriers to entry the financial market decreased as a result of deregulation, banks are now forced to compete with absolutely new its participants – telecommunication and IT companies, which undermine the traditional chain of value creation and focus on certain specialized services, primarily in the area of payments. The tendency to establish subsidiary banking units of high-tech companies is observed (for example, the Sony Bank, General Electric Money Bank, etc.), also like attempts of large supermarkets such as Wal-Mart in the US to enter the banking.

In general, progress in IT technologies accelerates all of above mentioned trends and increases their impact on the banking. IT technologies reduce information asymmetry, increase market transparency, making information more accessible to consumers, resulting in the banks gradually lose their benefits of exclusive partners, especially for corporate clients.

It should be noted that the banking automation process started relatively recently, since the mid-1960s, when there appeared the first automated systems for accounting, processing transactions for client accounts and payments by check. However, for a long time IT systems were used primarily to remove manual labor, reduce costs, and automate the collection and processing of banking information. Today, IT technologies are the main driving force of radical structural changes in the banking business. Online communications provided by the Internet create entirely new conditions of servicing both retail and corporate clients, functioning of marketing complex and banking management.

However, the rapid development of IT technologies leads to some problems in the banking, the main among which is the need for increased control over the safety and reliability of transactions.

And moreover, the introduction of new technologies, the development of electronic distribution channels requires significant investments that in the short term reduce the business profitability. This is contemporary challenge to which banks must constantly seek and find the answers.

New conditions for the banking activities contribute to the consolidation of bank capital at a national and international scale. The banking sector is one of the most highly concentrated in the modern economy. Increasing the size of banks through mergers and acquisitions, as well as their cooperation with other financial institutions, aim to strengthen their competitive position at the national level and win new segments of the global market. This process particularly intensified in 2008-2009 under the influence of the global financial crisis that led to the bankruptcy of a number of investment and retail banks, which had substantial mortgage assets.

However, it is believed that the classical economic theory position that concentration provides companies a dominant position in the market and economies of scale can not be applied to banks due to their specific "production". Banks can achieve increasing profitability by expanding clientele and diversifying their own activities more effectively than by increasing their size. So the size is not an absolute criterion of profitability, as evidenced by the successful work and high incomes of many medium-sized banks [8]. Therefore, the future structure of the banking sector will include the banks of different sizes, both large and medium, and small.

At the same time, it is assumed that the small banks will continue to be involved in the sphere of influence of large banking groups which will be the main backbone elements of the banking sector. The development trend of banking systems, in our opinion, is the formation and strengthening of horizontal, network relations (as opposed to hierarchical) that is reflected in the development of correspondent relations, inter-bank market, syndicated lending and underwriting, outsourcing, formation of various banking alliances, unions, and associations.

It should be noted that the consolidation of the banking business also cause some problems. Previously, large systemically important banks were assessed as "too big to fail", thus emphasizing their full support by the state because of their fundamental role in the development of the national economy. Now they say that these banks are "too big to manage". The issues of restructuring, optimization and standardization of business processes, designing of a common corporate strategy, creating unified IT platforms, a unified corporate culture – this is just a small list of problems that arise during mergers and acquisitions of the banks.

For a long time the debate has been taking place over what should be the future model of the banking in order to be able to meet the modern challenges and effectively use the arising opportunities. These are universal and specialized banks. In the global survey conducted in 2008 by the research division of IBM, which was attended by about 650 bank managers from 89 countries, it was found that the benefits of specialized banks were consistency of services provided, understanding customer needs, personal relationships and world class products/service. However, universal banks have a much higher reputation in the public mind and have convenient sales channels [9].

It was concluded that a successful model for the near future should be universal "multispecialized" or "focused" bank, which was a financial institution that provided a wide range of services through specialized business units. The last do not intend to subsidize, if necessary, each other, but to compete effectively with other universal and specialized financial institutions. Focusing, according to well-known Swiss banking expert H.-U. Doerig, "means concentration on the core capabilities and therefore selected areas of activity" [10]. Such a bank can not only comprehend the dynamic structural changes in financial markets, but also beneficially apply them using the "economies of diversity".

An important feature of modern banking, to which scientists not always pay attention, is that the form and technology of banking services to private persons are increasingly getting closer to retail. Banks create client-oriented business model, offering specific services to specific groups of customers, trying to implement the principles of personal servicing to mass-market retail banking.

Banks' responsiveness, that is their ability to respond to changes and new needs of consumers, is growing. Thus the bank staff comprehensive training becomes of particular importance. From the place of conducting transactions bank branches are gradually turning into the sale and financial advisory services centers, so their design is radically changing. The main differences between traditional banking services and retail are listed in table 3.

Table 3

Features of traditional banking services and retail banking

Characteristic	Traditional banking services	Retail banking
Model	Product-oriented	Client-oriented
Relations "bank-client"	Bank prevails, universal approach is applied	Client prevails, individual approach is applied
Mentality of bank personal	Psychology of exclusivity, master of the situation	Psychology of supermarket assistant
Customer product selection	Search for the most favorable conditions in the various banking institutions	Flexible service on a "single window"
Methods of service	Direct sales in bank branches	The customer has a choice among many service channels
Getting information	The client himself is looking for information about the bank and the product	Information interaction via call centers, the Internet, mobile communication, etc.

In summary, it's necessary to note that the modern trends of the global banking create entirely new conditions for the activities of financial institutions. Their traditional benefits such as long-term relationships with customers, reliability of existing distribution channels, economies of scale in the provision of basic services, which previously allowed an inert bank to maintain market position over time, are gradually losing their importance.

Above mentioned objective circumstances are not favorable to the realization today by the old methods the main goal of bank management, recently defined as an increase in the market value of the bank. Therefore, the strategic trend of the global banking is innovation in all its spheres, which allow combining income growth, minimizing costs, better meeting customer needs and strengthening the competitive position of financial institutions. Nowadays, innovation is the best brand of the bank; it attracts customers, partners, investors, qualified personnel. So, the effective strategic management in the field of innovation becomes more and more important. Banks that do not have clear strategic installations in this area, do not try to develop innovative strategies and do not create an integrated mechanism of their implementation in new, complicated conditions compromise their position in the financial market.

Bibliography

1. Castells M. The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy. Society and Culture. Volume 1 / M. Castells. – Oxford; Malden, MA: Blackwell, 2000. – 594 p.
2. Reaser A. Lynn. Banking: mature not declining / A. Lynn Reaser // ABA Banking Journal. – 1996. – Vol. 88. – P. 23-44.
3. Financial Accounts of the United States // Federal Reserve System, accessed January 16, 2015, [available at <http://www.federalreserve.gov>]
4. Prosper.com, accessed January 16, 2015, [available at <http://prosper.com>]

5. The Observer, 22.02.2009, accessed January 20, 2015, [available at <http://www.theguardian.com/commentisfree/2009/feb/22/gordon-brown-comment-banks>]
6. The Day after Tomorrow. A PricewaterhouseCoopers perspective on the global financial crisis, accessed January 20, 2015, [available at <https://www.pwc.com/cl/es/publicaciones/assets/dayafter.pdf>]
7. Саркисянц А. О роли банков в экономике / А. Саркисянц // Вопросы экономики, 2003. – № 3. – С. 91-102.
8. Plihon D. Quel modèle de banque pour l'avenir? / D. Plihon // Les banques: Nouveaux enjeux, nouvelles stratégies. – P., 1998. – P. 161-175.
9. No bank is an island: Get global before globalization gets you. – IBM Institute for Business Value. – 2008, accessed January 22, 2015, [available at <http://www-935.ibm.com/services/us/gbs/bus/pdf/gbe03017-usen-bankisland.pdf>]
10. Doerig Hans-Ulrich. Universalbank – Banktypus der Zukunft / Hans-Ulrich Doerig. – Bern: Paul Haupt, 1997. – 340 p.
11. United Nations Conference on Trade and Development, accessed January 20, 2015, [available at <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>]
12. International Monetary Fund, accessed January 20, 2015, [available at <http://www.imf.org/external/data.htm>]

АНАЛИЗ НА САЛДОТО ПО ФИНАНСОВАТА СМЕТКА НА ПЛАТЕЖНИЯ БАЛАНС НА БЪЛГАРИЯ*

Финансовата сметка на платежния баланс дава информация за показатели, които са основна предпоставка за икономическия растеж в една страна. Това са чуждестранните инвестиции в икономиката ѝ.

Твърдението, което се защитава в статията, е, че световната финансова и икономическа криза оказва силно отрицателно въздействие върху преките чуждестранни инвестиции в България, както и върху финансовата сметка като цяло. В таблица 1 е представена финансовата сметка на България за периода 2004-ноември 2014 г.

Таблица 1

Финансова сметка на платежния баланс на България за периода 2004 – ноември 2014 г.
(млн. евро)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	към 30.11.2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
В. Финансова сметка	2294.9	3978.1	7084.6	13676.4	11463.3	1163.4	-673.1	-885.8	1254.6	-1476.4	1359.7
Преки инвестиции, нето	2252.1	3226.5	6080.7	8838.2	6205.7	2505.3	977.3	1212.7	871.5	1094.3	1073.5
Преки инвестиции в чужбина	165.6	-249.1	-140.9	-206.2	-522.1	68.3	-173.9	-117.5	-270.2	-180.8	-150.6
Дялов капитал	-26.5	-52.8	-76.0	-202.5	-552.8	108.7	-116.2	-147.7	-217.6	-109.8	-
Реинвестирана печалба	0.8	-5.3	-7.4	7.6	-13.7	9.6	8.2	37.7	1.0	1.7	-
Друг капитал	191.3	-191.0	-57.5	-11.3	44.3	-49.9	-65.9	-7.5	-53.6	-72.8	-
Преки инвестиции в България	2735.9	3152.1	6221.6	9051.8	6727.8	2436.9	1151.2	1330.2	1141.7	1275.1	1224.2
Дялов капитал	1831.9	1789.3	3234.1	4765.2	4109.8	1884.0	1604.7	1103.6	1055.5	1078.8	-
Реинвестирана печалба	441.4	408.7	957.5	1547.2	-183.5	-269.0	-445.7	-173.7	-367.1	103.4	-
Друг капитал	462.7	954.1	2030.0	2739.5	2801.5	822.0	-7.8	400.3	453.3	92.8	-
Сливания и придобивания, нето	-649.5	323.5	0.0	-7.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
											-
Портфейлни инвестиции-нето	-417.4	1036.9	292.2	-518.4	-730.9	-619.1	-635.4	-357.4	-886.7	-128.5	1335.6
Портфейлни инвестиции-активи	18.2	17.8	-289.4	-129.3	-252.9	-623.5	-547.9	-47.5	-1449.5	-642.6	-209.4
Акции	-5.8	-4.8	-100.0	-144.3	-12.6	-158.9	-159.6	86.7	-27.6	-129.0	-
Облигации	24.0	22.6	-189.4	15.1	-240.3	-464.5	-388.3	-134.2	-1421.9	-513.6	-
Портфейлни инвестиции-пасиви	-435.6	1054.6	581.6	-389.1	-478.0	4.4	-87.5	-309.9	562.7	514.1	1545.0
Акции	17.4	350.4	120.5	79.8	-72.8	3.8	7.8	-31.2	3.1	-14.0	-
Облигации	-453.0	1405.1	461.1	-468.9	-405.1	0.6	-95.4	-278.7	559.6	528.1	-
											-
Финансови деривати, нето	-70.1	-90.2	-112.7	-61.2	-43.5	-18.3	-24.7	-65.3	-33.3	-119.4	-29.1
											-

* Ас. д-р Аглика Кънева, катедра "Финанси", УНСС.

Продължение

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Други инвестиции-нето	530.4	1878.8	824.3	5417.7	6032.0	-704.5	-990.3	-1675.8	1303.2	-2322.8	-1020.4
Други инвестиции-активи	-1366.7	-30.7	-2348.8	552.2	104.9	-632.3	-26.2	-708.3	435.0	-1946.5	-753.9
Търговски кредити, нето	-149.1	-29.0	-126.6	-134.8	-155.1	-121.1	-86.2	-93.6	-174.7	40.9	-
Заеми	-46.3	-61.9	-131.6	-153.1	-265.8	-1.9	-110.5	-70.6	-107.3	-460.7	-
Валута и депозити	-610.0	-459.7	-2097.5	-0.8	322.0	-504.1	147.9	-484.8	865.5	-1343.9	-
Други активи	-561.3	520.0	6.9	840.9	203.8	-5.2	22.6	-59.3	-148.5	-182.8	-
											-
Други инвестиции-пасиви	1897.0	1909.4	3173.1	4865.5	5927.1	-72.2	-964.1	-967.5	868.2	-376.3	-266.5
Търговски кредити, нето	87.6	225.2	322.8	258.3	172.3	23.2	-32.4	63.5	-46.4	264.0	-
Заеми	1315.6	1272.4	2313.0	2561.7	3714.8	525.1	-386.5	30.5	869.1	6.4	-
Валута и депозити	514.0	384.8	514.1	2028.5	2047.4	-590.6	-642.0	-1117.9	-2.8	-776.3	-
Други пасиви	-20.2	27.0	23.3	17.0	-7.4	-29.9	96.7	56.4	48.2	129.5	-

Източник: БНБ.

Салдото по финансовата сметка на България в началото на разглеждания период е положително в размер на 2294.9 млн. евро за 2004 г. До 2007 г. се наблюдава увеличение на положителното салдо по финансовата сметка на платежния баланс на България, като тогава е достигната най-високата му стойност за разглеждания период от 13676.4 млн. евро. През 2008 г. салдото леко намалява до 11463.3 млн. евро. Намалението през 2009 г. е драстично до размер от 1163.4 млн. евро, но салдото все още се запазва положително. Финансовата сметка през 2010 г. е отрицателна в размер на -673.1 млн. евро. Това в голяма степен се дължи на влиянието на световната финансова и икономическа криза върху инвестициите в България. През 2011 г. финансовата сметка продължава да бъде отрицателна, като отрицателното салдо нараства до -885.8 млн. евро. През 2012 г. финансовата сметка отново е положителна и възлиза на 1254.6 млн. евро. През следващата 2013 г. финансовата сметка е отрицателна, като е достигната най-ниската ѝ стойност през анализирания период от -1476.4 млн. евро. Към 30.11.2014 г. финансовата сметка на платежния баланс на България е положителна в размер на 1359.7 млн. евро.

През 2004 г. преките инвестиции, нето се равняват на 2252.1 млн. евро. Преките инвестиции в чужбина са 165.6 млн. евро. Преките инвестиции в България са в размер на 2735.9 млн. евро. Дяловият капитал възлиза на 1831.9 млн. евро. Реинвестираната печалба е на стойност 441.4 млн. евро. Статията друг капитал е положителна в размер на 462.7 млн. евро. Портфейлните инвестиции-нето са отрицателни в размер на -417.4 млн. евро. Портфейлни инвестиции-активи са 18.2 млн. евро. Портфейлните инвестиции-пасиви са отрицателни в размер на -435.6 млн. евро. Статията други инвестиции-нето възлиза на 530.4 млн. евро. Други инвестиции-активи са на стойност -1366.7 млн. евро. Статията Валута и депозити е в размер на -610.0 млн. евро. Салдото на статия Други активи се равнява на -561.3 млн. евро. Други инвестиции-пасиви възлизат на 1897.0 млн. евро. Статията други пасиви е отрицателна на стойност -20.2 млн. евро.

Финансовата сметка на платежния баланс на България през 2005 г. е положителна в размер на 3978.1 млн. евро, като е по-висока с 1683.2 млн. евро в сравнение с 2004 г. Салдото по статия преки инвестиции, нето е 3226.5 млн. евро, като това е увеличение с 974.4 млн. евро в сравнение с предходната година. Преките инвестиции в чужбина са в размер на -249.1 млн. евро. Това се дължи както на увеличаването на отрицателното салдо по статия

Дялов капитал до -52.8 млн. евро, така и на салдата по статии реинвестирана печалба и друг капитал в размер съответно на -5.3 млн. евро и -191.0 млн. евро. Преките инвестиции в България нарастват с 416.2 млн. евро и се равняват на 3152.1 млн. евро. Това най-вече се дължи на увеличаване на положителното салдо по друг капитал до 954.1 млн. евро. Дяловият капитал намалява с 42.6 млн. евро в сравнение с 2004 г. Реинвестираната печалба също е по-ниска в сравнение с предходната година с 32.6 млн. евро. Портфейлните инвестиции-нето са отрицателни и възлизат на -1036.9 млн. евро, като са по-малко с 619.5 млн. евро в сравнение с 2004 г. Това намаление се дължи почти изцяло на намалението на портфейлните инвестиции-пасиви с 619.0 млн. евро в сравнение с 2004 г. до -1054.6 млн. евро. Портфейлни инвестиции-активи са 17.8 млн. евро, като с малка разлика запазват стойността си от предходната година. Други инвестиции-нето нарастват с 1348.4 млн. евро в сравнение с 2004 г. и през 2005 г. се равняват на 1878.8 млн. евро. Други инвестиции-пасиви се равняват на 1909.4 млн. евро, като почти без изменение запазват салдото от предходната година.

През 2006 г. финансовата сметка е положителна в размер на 7084.6 млн. евро, като се увеличава с 3106.5 млн. евро в сравнение с 2005 г. Следва да се отбележи, че това нарастване е почти двойно. Преки инвестиции, нето също нарастват близо два пъти с 2854.2 млн. евро в сравнение с 2005 г., като достигат до 6080.7 млн. евро. Това се дължи най-вече на увеличението на преките инвестиции в България, които през 2006 г. възлизат на 6221.6 млн. евро или увеличението им е с 3069.5 млн. евро. Това се обяснява с увеличението на положителните салда по статиите дялов капитал, реинвестирана печалба и друг капитал съответно до 3234.1 млн. евро, 957.5 млн. евро и 2030.0 млн. евро. Преките инвестиции в чужбина са на стойност -140.9 млн. евро. Портфейлните инвестиции-нето са положителни в размер на 292.2 млн. евро, т. е. отбелязват покачване с 1329.1 млн. евро. Това може да се обясни с положителното салдо по портфейлни инвестиции-пасиви, които нарастват с 1636.3 млн. евро в сравнение с 2005 г. Портфейлните инвестиции-активи са на стойност -289.4 млн. евро. Статията други инвестиции-нето е положителна в размер на 824.3 млн. евро, или това е намаление с 1054.4 млн. евро в сравнение с предходната година. Това се дължи на увеличението на отрицателното салдо по други инвестиции-активи с 2318.2 млн. евро, което не се компенсира въпреки увеличението на други инвестиции-пасиви с 1263.7 млн. евро в сравнение с 2005 г. до стойност от 3173.1 млн. евро. Повишаването на други инвестиции-пасиви може да се отдаде основно на нарастването на салдото по статия заеми с 1040.6 млн. евро.

През 2007 г. финансовата сметка е положителна в размер на 13676.4 млн. евро. Както вече беше отбелязано в статията това е най-високата стойност, която е постигната през разглеждания период. Нарастването отново е почти двойно с 6591.8 млн. евро в сравнение с предходната година. Преките инвестиции, нето нарастват с 2757.5 млн. евро, като също достигат най-високата си стойност за периода 2004-2014 г. от 8838.2 млн. евро. Това се дължи най-вече на увеличението на преките инвестиции в България с 2830.2 млн. евро, като през 2007 г. и те достигат най-високата си стойност през анализирания период от 9051.8 млн. евро. Увеличението им се дължи на нарастването на положителните салда по статиите дялов капитал, реинвестирана печалба и друг капитал съответно с 1531.1 млн. евро, 589.7 млн. евро и 709.4 млн. евро в сравнение с 2006 г. Преките инвестиции в чужбина са в размер на -206.2 млн. евро. Портфейлните инвестиции-нето през 2007 г. са отрицателни в размер на -518.4 млн. евро, като са намалели с 810.6 млн. евро в сравнение с предходната година. Този факт би могъл да се обясни с намалението на салдото по портфейлни инвестиции-пасиви с 970.8 млн. евро в сравнение с 2006 г., като то става отрицателно в размер на -389.1 млн. евро. Портфейлните инвестиции-активи са на стойност -129.3 млн. евро. Други инвестиции-нето отбелязват увеличение от 4593.4 млн. евро в сравнение с предходната година до 5417.7 млн. евро, което е повече от 6 пъти. Други инвестиции-активи са на стойност 552.2 млн. евро. Други инвестиции-пасиви се увеличават с 1692.4 млн. евро до 4865.5 млн. евро. Това

увеличение се дължи най-вече на увеличението на положителното салдо по статия Валута и депозити с 1514.5 млн. евро в сравнение с 2006 г. до 2028.5 млн. евро, което е увеличение с близо четири пъти.

През 2008 г. финансовата сметка на платежния баланс на България е положителна на стойност 11463.3 млн. евро, като намалението в сравнение с 2007 г. е с 2213.1 млн. евро. Преките инвестиции, нето са в размер на 6205.7 млн. евро, което представлява понижение с 2632.5 млн. евро в сравнение с 2007 г. Преките инвестиции в България също намаляват значително в сравнение с предходната година с 2323.9 млн. евро и са на стойност 6727.8 млн. евро. Това се дължи най-вече на намалението на салдото по статия реинвестирана печалба с 1730.7 млн. евро в сравнение с 2007 г., като то става отрицателно в размер на -183.5 млн. евро. Дяловият капитал също намалява с 655.3 млн. евро в сравнение с предходната година и се равнява на 4109.8 млн. евро. Преките инвестиции в чужбина са на стойност -522.1 млн. евро. Портфейлни инвестиции-нето увеличават отрицателното си салдо до -730.9 млн. евро или намалението им е с 212.6 млн. евро. Портфейлните инвестиции-активи са в размер на -252.9 млн. евро. Портфейлни инвестиции-пасиви също увеличават отрицателното си салдо до -478.0 млн. евро, т.е. намаляват с 88.9 млн. евро. Положителното салдо по други инвестиции-нето нараства с 614.3 млн. евро до 6032.0 млн. евро. Други инвестиции-активи са на стойност 104.9 млн. евро. Други инвестиции-пасиви също увеличават положителното си салдо, но в по-голям размер с 1061.6 млн. евро в сравнение с предходната година, като то достига 5927.1 млн. евро. Това се дължи най-вече на увеличение на салдото по статия Заеми с 1153.1 млн. евро.

За 2009 г. финансовата сметка е положителна, но се наблюдава голямо намаление по нея от 10300.0 млн. евро в сравнение с 2008 г., като се достигат стойности от 1163.4 млн. евро. Т.е. намалението е близо десет пъти. Това е най-голямото намаление за анализирания период. Преки инвестиции, нето намаляват с 3700.5 млн. евро до 2505.3 млн. евро или повече от два пъти в сравнение с предходната година. Значително е намалението отчетено при преките инвестиции в България от 4290.9 млн. евро в сравнение с 2008 г. до стойност от 2436.9 млн. евро. Това е най-голямото намаление за разглеждания период. Това в най-голяма степен се определя от намалението на дяловия капитал с 2225.9 млн. евро до стойност от 1884.0 млн. евро. Също така понижение в сравнение с предходната година се отчита и при друг капитал с 1979.5 млн. евро до 822.0 млн. евро за 2009 г. Преките инвестиции в чужбина са в размер на 68.3 млн. евро. Портфейлните инвестиции-нето са отрицателни в размер на -619.1 млн. евро. Портфейлни инвестиции-активи са на стойност -623.5 млн. евро. Портфейлните инвестиции-пасиви нарастват с 482.4 млн. евро до положително салдо от 4.4 млн. евро. Други инвестиции-нето отбелязват голямо намаление от 6736.5 млн. евро в сравнение с 2008 г. и салдото им за 2009 г. става отрицателно в размер на -704.5 млн. евро. Това се обяснява с намалението на салдото по статия Други инвестиции-пасиви с 5999.3 млн. евро в сравнение с предходната година, като то става отрицателно в размер на -72.2 млн. евро, което от своя страна се дължи на намаление на салдата по статиите заеми и валута и депозити в сравнение с 2008 г. съответно с 3189.7 млн. евро и 2638.0 млн. евро. Други инвестиции-активи са на стойност -632.3 млн. евро.

През 2010 г. финансовата сметка става отрицателна в размер на -673.1 млн. евро, като намалението в сравнение с предходната година е от 1836.5 млн. евро. Преките инвестиции, нето продължават тренда на намаляване от предходни години до стойност от 977.3 млн. евро. Преките инвестиции в чужбина са на стойност -173.9 млн. евро. Преките инвестиции в България отново намаляват, но в по-малка степен в сравнение с 2009 г., и по-конкретно с 1285.7 млн. евро. Салдото по статия друг капитал намалява в сравнение с предходната година с 829.8 млн. евро и за 2010 г. е отрицателно макар и малко по стойност в размер на -7.8 млн. евро. Портфейлните инвестиции-нето запазват с малко изменение стойността си от

предходната година, като възлизат на -635.4 млн. евро. Същото се отнася и за статия Портфейлни инвестиции-активи със салдо от -547.9 млн. евро. Портфейлни инвестиции-пасиви също стават отрицателни в размер на -87.5 млн. евро. Отрицателното салдо по други инвестиции-нето се увеличава през 2010 г., като достига до -990.3 млн. евро. Отрицателното салдо по други инвестиции-пасиви се задълбочава в много по-висока степен, като нараства с 892.0 млн. евро до -964.1 млн. евро. Това се обяснява в най-висока степен с намалението на салдото по статия заеми с 911.6 млн. евро и превръщането му в отрицателно в размер на -386.5 млн. евро. Други инвестиции-активи са на стойност -26.2 млн. евро.

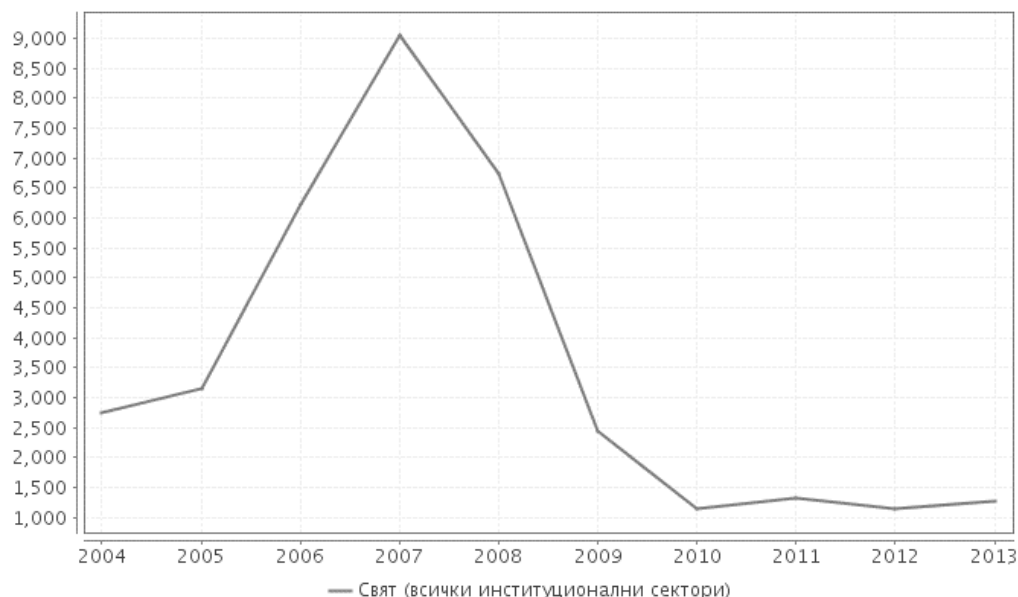
Финансовата сметка на платежния баланс на България през 2011 г. е отрицателна в размер на -885.8 млн. евро, като отрицателното салдо нараства в сравнение с предходната година с -212.6 млн. евро. Преки инвестиции, нето се увеличават с 235.4 млн. евро в сравнение с 2010 г. Преките инвестиции в чужбина са на стойност -117.5 млн. евро. Преки инвестиции в България се запазват на стойност близка до предходната година от 1330.2 млн. евро. Дяловият капитал намалява до 1103.6 млн. евро. Салдото по статия друг капитал нараства с 408.1 млн. евро. Портфейлните инвестиции-нето са отрицателни в размер на -357.4 млн. евро. Портфейлни инвестиции-активи са на стойност -47.5 млн. евро, а портфейлни инвестиции-пасиви съответно -309.9 млн. евро. Други инвестиции-нето увеличават отрицателното си салдо с 685.4 млн. евро до -1675.8 млн. евро. Това почти изцяло се дължи на други инвестиции-активи, които са на стойност -708.3 млн. евро. Други инвестиции-пасиви са на близка стойност до 2010 г. от -967.5 млн. евро.

През 2012 г. финансовата сметка е положителна в размер на 1254.6 млн. евро, като нараства с 2140.4 млн. евро в сравнение с 2011 г. Преките инвестиции, нето намаляват с 341.2 млн. евро в сравнение с предходната година. Преки инвестиции в чужбина са на стойност -270.2 млн. евро. Преките инвестиции в България намаляват със 188.5 млн. евро в сравнение с предходната година. Портфейлни инвестиции-активи са на стойност -1449.5 млн. евро. Портфейлните инвестиции-пасиви нарастват с 872.6 млн. евро в сравнение с 2011 г. до 562.7 млн. евро. Други инвестиции-активи са в размер на 435.0 млн. евро. Други инвестиции-пасиви отбелязват значително покачване от 1835.7 млн. евро в сравнение с предходната година до положително салдо в размер на 868.2 млн. евро. То се дължи на увеличението на салдата по статиите валута и депозити и заеми в сравнение с 2011 г. съответно с 1115.1 млн. евро и 838.6 млн. евро.

Финансовата сметка през 2013 г. отново е отрицателна в размер на -1476.4 млн. евро, като намалението е в размер на 2731.0 млн. евро. Преките инвестиции в чужбина се равняват на -180.8 млн. евро. Преките инвестиции в България се покачват до 1275.1 млн. евро, което е в резултат от увеличението на салдото по статия реинвестирана печалба с 470.6 млн. евро в сравнение с предходната 2012 г., което става положително в размер на 103.4 млн. евро. Друг капитал намалява с 360.5 млн. евро в сравнение с 2012 г. Портфейлните инвестиции-активи възлизат на -642.6 млн. евро. Портфейлни инвестиции-пасиви се задържат на стойност близка до предходната година от 514.1 млн. евро. Други инвестиции-активи възлизат на -1946.5 млн. евро. Други инвестиции-пасиви се понижават с -1244.5 млн. евро в сравнение с предходната година и през 2013 г. са с отрицателно салдо от -376.3 млн. евро. Това се дължи на намалението на салдата по статии заеми и валута и депозити съответно с 862.8 млн. евро и 773.5 млн. евро през 2013 г.

Финансовата сметка към месец ноември 2014 г. е положителна в размер на 1359.7 млн. евро. Преките инвестиции в чужбина са на стойност -150.6 млн. евро. Преките инвестиции в България са в размер на 1224.2 млн. евро. Портфейлни инвестиции-активи възлизат на -209.4 млн. евро. Портфейлни инвестиции-пасиви нарастват до 1545.0 млн. евро. Други инвестиции-активи са в размер на -753.9 млн. евро, а други инвестиции-пасиви -266.5 млн. евро.

На фигура 1 е показано изменението на преките инвестиции в България за периода 2004-2013 г. От 2010 г. до края на разглеждания период те се задържат на сравнително близко ниво.



Източник: БНБ

Фигура 1. Преките инвестиции в България за периода 2004-2013 г. (млн. евро)

Изводите, които могат да се направят от анализа на изменението на салдото по финансовата сметка на платежния баланс на България са, че:

- финансовата и икономическа криза оказва влияние върху салдото по финансовата сметка, като инвестициите в страната ни драстично намаляват;
- през 2007 г. положителното салдо по финансовата сметка достига най-висок размер за наблюдавания период от 13676.4 млн. евро;
- през 2007 г. преките инвестиции в България достигат най-високата стойност за разглеждания период от 9051.8 млн. евро;
- през две последователни години 2006 г. и 2007 г. положителното салдо по финансовата сметка на платежния баланс на България нараства близо два пъти;
- през 2007 г. други инвестиции-нето отбелязват увеличение от повече от 6 пъти в сравнение с предходната година;
- през 2007 г. увеличението на положителното салдо по статия валута и депозити в сравнение с 2006 г. е с близо четири пъти;
- през 2009 г. финансовата сметка намалява почти десетократно, но остава положителна;
- най-голямото намаление на преките инвестиции в България за разглеждания период е през 2009 г.;
- от 2010 г. до края на разглеждания период преките инвестиции в България се запазват на сравнително близки стойности.

Литература

1. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
2. <http://www.bnb.bg/>
3. <http://www.nsi.bg/>

НОВИ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИЕТО НА ФИНАНСОВИЯ РИСК ОТ БАНКИТЕ*

Промените, които настъпват в екосистемите неизбежно водят до появата на нови аспекти на финансовия риск за банките. Тези нови аспекти логично предизвикват появата на нови тенденции при управлението на риска от страна на банките. Една такава тенденция е свързана със стремежа да се управляват екологичния риск като аспект на кредитния риск.

Активността на банките в тази посока се наблюдава основно в рамките на т. нар. финансова инициатива към Програмата за опазване на околната среда на ООН. В тази инициатива членуват банките-лидери в глобален мащаб и в нейните рамки се обсъждат различните аспекти на регулирането на екологичния риск, както и методиките за управлението му. Към настоящия момент (м. януари 2015 г.) изследванията показват, че значима част от банките в Източна Европа се придържат към методологията на Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР) за оценка и управление на екологичния риск. Главното обяснение за това е, че в редица случаи банките от региона се явяват бенефициенти по кредитни линии от ЕБВР, която изисква от тях внедряване на методология за управление на екологичния риск в кредитирането. Унифицирането на подхода за прилагане на тази методология е дискутиран въпрос във финансовата общност и е свързан с въпроса за регулирането на екологичния риск от страна на централните банки. Това може да стане по ефективен начин, единствено ако определени задължителни критерии залегнат в Базел III. В тази посока е и изследването на проф. Кърн Александър от Кейбриджския университет, в което той защитава тезата за необходимостта това да стане.¹

Същност на екологичния риск за банките. Редица изследователи, сред които Coulson и Dixon, 1995;² Thompson, 1998;³ Cowton и Thompson, 2000;⁴ Thompson и Cowton, 2004⁵ посочват, че банките са изложени на три типа екологични рискове: директни (преки), индиректни (косвени) и репутационни.

Екологичният риск за банките следователно произтича от същинската им дейност и като оставим настрана репутационния риск, има два основни аспекта:

- рискът даден клиент да нанесе щети върху природата и, след като бъде санкциониран от контролните органи, да се окаже в невъзможност да изплаща задълженията си към банката-кредитор;⁶
- рискът банката да придобие обезпечение по кредит, което е натоварено с екологични проблеми, толкова сериозни, че да доведат до спад в цената му и/или да се наложи

* Доц. д-р Виржиния Иванова Желязкова, Висше училище по застраховане и финанси, София.

¹ Alexander, K. Stability and Sustainability in Banking Reform: Are environmental risks missing in Basel III? University of Cambridge, 2015

² Coulson, A. B. and Dixon, R. (1995) Environmental risk and management strategy: The implications for financial institutions. International Journal of Bank marketing, 13 (2), pp. 22-29.

³ Thompson, P. (1998) Bank lending and the environment: policies and opportunities. International Journal of Bank marketing, 16 (6), pp. 243-252.

⁴ Cowton, C. J. and Thompson, P. (2000) Do codes make a difference? The case of bank lending and the environment. Journal of Business Ethics, 24, pp. 165-178.

⁵ Thompson, P. and Cowton, C. J. (2004) Bringing the environment into bank lending: Implications for environmental reporting. The British Accounting Review, 36, pp. 197-218.

⁶ Пак там.

банката да инвестира значителни средства в елиминирането на тези проблеми, за да може да го реализира на пазара.

Проявлението на преките и непреки екологични рискове за банките могат да доведат до проявление на репутационния риск за тях, ако дейността им, свързана с финансиране на проекти, които допринасят за замърсяване на околната среда, придобие публичност.¹

Основни положения при управление на екологичния риск в банките. Какви са стъпките, които банките трябва да следват, за да бъдат в ход с времето, отчитайки климатичните и други промени в природата и последващите изменения в регулациите и нуждите на клиентите?

Едната страна на въпроса е свързана с изграждане на система за управление на екологичния риск, другата – с идентифициране и използване на възможностите. Преди да се развият тези две страни на проблема, е необходимо налице да бъдат следните няколко ключови фактора:

- Висшето ръководство на банката да е убедено, че се налага да се върви в тази посока
- Приемане на стратегия спрямо околната среда, където ясно да се опишат целите, които организацията си поставя
- Приемане на вътрешни процедури за управление на екологичния риск и за изработването на нови продукти, отчитащи променената среда
- Преработване на ключови банкови процеси, за да бъдат включени оценката и управлението на екологичния риск в:
 - Кредитния процес, като се направят нужните модификации между кредитиране на физически лица и кредитиране на малки, средни и големи фирми, тъй като всеки от тези процеси има своите особености;
 - Търговското финансиране – особено при издаването на банкови гаранции и акредитиви
 - Другите видове операции, които банката предлага – лизинг, инвестиционни операции и пр.

Към настоящия момент управлението на екологичния риск в България има значение основно при корпоративното кредитиране, поради това по-долу се спираме на методите за неговата оценка и управление в този тип дейност.

Макар да има известни различия в методологиите, възприети от всяка една банка, която извършва оценка и управление на екологичния риск, по същността си стъпките са сходни. Както вече бе споменато, те следват предимно методологиите на ЕБВР и Международната финансова корпорация (МФК).

На първо място при получаване на искане за кредит, наред с извършването на първоначалната оценка на финансовия риск на клиента, се прави и специфична оценка на екологичния риск. Това става като се отчетат следните характеристики на искането за кредит:

- Индустрията, в която оперира кандидатът за кредит;
- Размера на кредита;
- Срока на кредита;
- Вида на обезпечението.

За получаване на общата оценка за степента на екологичен риск, обикновено на всяка от тези четири категории се задава определено тегло (обикновено 40%), като теглото на типа индустрия е най-голямо, а на останалите три категории се задават равни по значение тегла

¹ Mohamad Yazis Ali Basah, Mazlynda Md Yusuf, Natural Environmental Risk management: Credit Evaluation Perspective of Malaysian Banking Industry. Proceeding of the International Conference on Social Science Research, ICSSR 2013 (e-ISBN 978-967- 11768-1-8). 4-5 June 2013, Penang, MALAYSIA

(по 20% съответно). Този подход се налага поради факта, че особеностите на индустрията, в която оперира кандидатът за кредит предопределя степента на замърсяване или потенциала за екологични проблеми, които могат да възникнат в резултат от дейността му. Останалите фактори – размер и срок на кредита и тип на обезпечението имат второстепенно значение за оценката на екологичния риск.

Принципът, който се прилага относно размера на кредита, е: колкото по-голям е размерът на кредита, толкова по-голям е рискът за банката. За този показател обикновено се поставят прагове, в зависимост от особеностите на портфейла на банката, например: кредит до 200 хил. евро (или щ. дол.) се смята за малък, кредит между 200 хил. евро и 1 млн. евро (или щ. дол.) се смята за среден и кредит за над 1 млн. евро (или щ. дол.) се смята за голям.¹

Принципът по отношение на следващия показател е сходен – колкото е по-дълъг срокът на кредита, толкова е по-голям рискът за банката. Защо е възприет този принцип? Защото колкото по-дълъг е срокът на изплащане на кредита, толкова по-голяма вероятност има преди изплащането му да настъпят промени както в състоянието и платежоспособността на кредитоискателя, така също и в правната рамка по отношение на околната среда, която има отношение към дейността му. Освен тези два риска, съществува и трети – в течение на по-дълъг период поради недобро управление на екологичния риск от страна на бенефициента по кредита в дейността му могат да се появят реални екологични проблеми.

По показателя срочност банките също залагат определени прагове според особеностите на портфейла си. ЕБВР препоръчва до 6 месеца кредитът да се счита за краткосрочен, между 6 месеца и 2 години – за средносрочен и над 2 години – за дългосрочен, но банките не са задължени да прилагат този подход.²

Типът обезпечение също е важен и различните по своята ликвидност и други качества обезпечения имат различен принос към цялостната оценка на екологичния риск. Така за най-ниско рискови се смятат най-ликвидните обезпечения – пари в брой, депозити и парични гаранции, тъй като в случай на проблеми, свързани с платежоспособността на клиента банката има възможност да възстанови загубите си почти без допълнителни разходи и усилия. За следващи по рисковост се определят земята, неизползвана за промишлено производство или в близост до такова, дълготрайните материални активи, а също и неликвидните краткотрайни активи. Това е така, тъй като стойността на недвижимите активи може да спадне в периода, в който те са заложили като обезпечение по кредит, и ако се наложи банката да ги осребри е възможно да не успее да реализира стойността, съответстваща на размера на отпуснатия от нея кредит и в резултат на това да реализира загуба.

Като най-рискови обезпечения от гледна точка на възможността за поява на екологични проблеми се смятат земите, използвани за промишлени цели или в близост до такива с доказана степен на замърсяване. Това е така, тъй като при добиване право на собственост над такъв имот, за да го продаде и покрие загубите си от неизплатения кредит, може да се наложи банката първо да отстрани замърсяването. В противен случай едва ли ще се намери купувач за имота или дори и да се намери, цената, която той ще предложи, ще бъде много по-ниска от тази, на която имотът първоначално е бил оценен и банката ще загуби. Освен това, по смисъла на приетият в България Закон за отговорността за предотвратяване и отстраняване на екологични щети³ банката в качеството си на собственик на имота може да бъде подведена под отговорност за неотстраняването на екологичните щети.

Особен проблем за банките представлява оценката на риска за последния от трите типа обезпечения: неликвидни активи (недвижими имоти – земя, промишлени и стопански пост-

¹ Ръководство за управление на екологичен риск на ЕБВР. www.ebrd.com

² Пак там.

³ Закон за отговорността за предотвратяване и отстраняване на екологични щети, www.lex.bg

ройки и пр.), които биха могли да имат екологични проблеми, или за които се знае, че са имали екологични проблеми в миналото – имало е информация по медиите, фирмата-собственик е била санкционирана от контролните органи или е имало протести на местни жители и неправителствени организации по повод на замърсяване. В такъв случай пред банката стои проблемът как да третира подобно обезпечение – дали да го приеме, и ако го приеме – на каква стойност да бъде оценено, дали да го отхвърли, и ако го отхвърли, какво да изиска на негово място от кандидат-бенефициента по кредит като обезпечение. Този въпрос е от значение, тъй като ролята на обезпечението е да послужи за покриване на загуби за банката, в случай, че клиентът се окаже в невъзможност да изпълнява задълженията си по заема. В контекста на законодателството в България, ако се установи, че дадено предприятие замърсява околната среда, собствениците са длъжни да положат грижи да почистят природата като върнат положението каквото е било преди замърсяването.¹ Ако се докаже, че дадено съоръжение замърсява и то вече е придобито от банката като обезпечение по лош кредит, тогава банката ще носи отговорност и ще бъде задължена да предприеме действия за отстраняването на щетите. В някои случаи това може да бъде изключително скъпо начинание и особено в ситуацията на криза, когато банките се стремят да оптимизират разходите си. Не трябва да се пренебрегва и репутационния риск, свързан с подобни дейности. Информация за дейностите, свързани с почистването на природата е твърде вероятно да попадне в медиите и тогава банката ще трябва да се грижи не само да изчисти природата, но и имиджа си.

Поради значимостта на проблема с недвижимите активи като обезпечения, препоръката на автора е, когато се прави първичната оценка на екологичния риск и са налице няколко обезпечения от различен тип – например депозит (високо ликвидно обезпечение с нисък риск), земя или др. недвижим имот, за който няма история за екологичен проблем или няма потенциал за такъв тип проблеми (напр. жилищна сграда, офис помещения и др. подобни) и имот с опасност от екологични проблеми и с история за такъв тип проблеми (напр. мандра, чийто собственик в миналото е бил глобяван за липса на пречиствателно съоръжение за отпадъците), при изчисляването на риска да се приема теглото съответстващо на най-ниско ликвидното и рисково обезпечение. Разбира се, това ще доведе до завишена крайна стойност на оценката на риска, което и би било основното възражение срещу предлагания подход. Той обаче ще даде по-голяма сигурност на банката при вземане на решение за това дали да бъде отпуснат даден кредит или не. Освен това, информираността при вземането на решение ще бъде по-добра, отколкото ако рискът бъде подценен. Накрая, след изчисляването на риска, във формуляра, който се използва за изчисляване на степента на риска (ниска, средна или висока), експертът по кредитиране може да впише собственото си становище, ако прецени, че трябва да се обърне внимание на дадена особеност на клиента, например на вида на обезпеченията, на типа индустрия и региона, в който работи клиента и пр. Тази информация е предназначена за членовете на органа в банката, който решава дали кредитът да бъде отпуснат или не (Кредитен комитет, Кредитен съвет и пр.).

След като се направи първоначалната оценка на екологичния риск (нисък, среден или висок), следва посещение на клиента на място. Това посещение е стандартна практика в корпоративното банкиране и то се прави с цел опознаване на клиента и неговата дейност. В рамките на визитата се попълва стандартна форма за отчет, който по отношение на оценката на екологичния риск се свежда до отговор на няколко основни въпроса, свързани с това доколко компанията в дейността си спазва екологичното законодателство и се стреми да опазва околната среда.

Разбира се, не би могло да се очаква, че банковите служители притежават експертиза в областта на екология и това не е необходимо. Смисълът на посещението на клиента е те да

¹ Вж. пак там, www.lex.bg

обърнат внимание на някои важни аспекти от неговата работа, тъй като това има пряко отношение към платежоспособността му – сегашна и бъдеща. Тук естествено възниква въпросът – как би могъл банковият служител да установи има ли екологични проблеми или потенциал за такива в дадена фирма? Тъй като това е проблем в световната банкова практика, който е пречка пред прилагането на оценка на екологичния риск, ЕБВР и МФК в резултат на сериозни дългогодишни проучвания съставят насоки по икономически сектори и подсектори в помощ на банковите служители. Тези насоки представляват сбита информация за това каква е същността на даден производствен процес, къде могат да възникват екологични проблеми, каква е историята от практиката към момента. Преди осъществяване на посещение при даден клиент банковият служител трябва да се запознае с насоките за съответния икономически сектор и по този начин ще бъде подготвен да обърне внимание поне на най-значимите и видимите особености на работата на своя клиент.

Трябва да се отбележи, че тези насоки са много полезни не само за конкретните цели на идентифициране на екологичните рискове, но и за информиране на банковите служители за особеностите на дейността на клиентите. Когато банковият служител е информиран и демонстрира познание на особености на сектора пред клиента, той спечелва неговото доверие и уважение, което е важна част от изграждането на плодотворни и дългосрочни отношения. Активното използване на насоките с течение на времето повишава квалификацията на банковите служители и те започват да стават по-чувствителни към нуждите на своите клиенти.

Разбира се, при попълването на отчета за посещението, в който трябва да бъдат отразени и установените екологични проблеми, ако има такива, се разчита и на добросъвестното отношение на клиента. То е важно, особено за събирането на информация относно предишни санкции, които са му били налагани за неспазване на екологичното законодателство. В този случай практиката показва, че банките предлагат на клиента да подпише декларация, че ще предоставя добросъвестно информацията, която му се поиска във връзка с дейността му и след това се преминава към въпросите относно взаимодействието му с контролните органи.

Освен гореспоменатите четири критерия, при първоначалната оценка на екологичния риск трябва да се отчете значението и на други четири качествени показатели, характеризиращи клиента:

- Финансова състоятелност;
- Управленски капацитет;
- Степен на иновативност;
- История.

Отчитането им е много важно, тъй като то дава по-голяма пълнота на първоначалната оценка на степента на екологичния риск. Дадено предприятие може по същността на дейността си да има потенциал да причини значими щети върху околната среда и поради това да бъде оценено като носещо висок риск за финансиращата банка. При отчитане обаче на втората категория критерии – качествените, може да се окаже, че оценката, която технически се получава при попълване на скоринг картата трябва да бъде коригирана.

Първият критерий – финансова състоятелност има значение от гледна точка на възможността да се посрещат евентуални глоби и други санкции от контролните органи, а също така и да се изграждат мощности, които да контролират равнището на замърсяването (пречиствателни станции и пр.).

Управленският капацитет е важен, тъй като той показва доколко значимостта на екологичните проблеми се осъзнава от ръководството и доколко то се стреми да се справя с тях по ефективен начин.

Степента на иновативност има отношение към оценката на екологичния риск и управлението му, тъй като тя отразява доколко фирмата въвежда нови технологии, които да нама-

ляват замърсяването и по този начин да отговаря на законовите изисквания по различните видове норми.

Информацията за историята на компанията показва доколко ръководството се е стремяло да отстранява екологичните проблеми в миналото и по този начин да не се излага на опасност от санкции, а също така и доколко като цяло фирмата е била подложена на контрол от съответните органи.

След като първоначалната оценка на риска бъде изготвена и изчислена в скоринг картата и отчета от посещението на клиента попълнен, двата документа придружават останалата документация за кредита, съдържаща финансовата информация за него, и биват разглеждани от органа, който отпуска заемите в институцията.

В обобщение може да се каже, че оценката на екологичния риск е нова тенденция в управлението на финансовия риск от страна на банките. Оценката на този риск засега има само информативен характер при отпускането на корпоративни кредити. Тя няма за цел да възпрепятства процеса на кредитиране, а просто да допълва информацията за цялостния риск, който банката поема при взаимоотношенията ѝ с даден клиент. Органът, който взема крайното решение за отпускане на даден кредит има правото да откаже финансиране или да изиска изготвянето на допълнително детайлно проучване на екологичните аспекти на дейността на клиента, ако прецени, че екологичния риск за банката е необосновано висок.

Този подход авторът счита за най-удачен особено за България, тъй като в нашата страна все още екологичното законодателство и прилагането му съществуват съвсем отскоро. Освен това, чувствителността на обществото спрямо екологичната тематика като цяло все още не е висока, за да провокира систематично следене за екологични проблеми, дължащи се на работата на една или друга фирма и за налагането на санкциите. Картината обаче се променя, макар и бавно, затова банките трябва да отразят този феномен, ако имат желание да се предпазят от рисковете в своята основна дейност.

Оценката на екологичния риск е първата важна стъпка към активното му управление. В този смисъл практиката в редица банки както в България, така и по света показва, че осъзнатостта сред висшите ръководства за този вид риск става все по-ясна, което ще продължи да засилва значимостта на въпроса за неговото управление.

Библиография

1. Alexander, K. Stability and Sustainability in Banking Reform: Are environmental risks missing in Basel III? University of Cambridge, 2015
2. Coulson, A. B. and Dixon, R. (1995) Environmental risk and management strategy: The implications for financial institutions. *International Journal of Bank marketing*, 13 (2), pp. 22-29.
3. Cowton, C. J. and Thompson, P. (2000) Do codes make a difference? The case of bank lending and the environment. *Journal of Business Ethics*, 24, pp. 165-178.
4. Mohamad Yazis Ali Basah, Mazlynda Md Yusuf, Natural Environmental Risk management: Credit Evaluation Perspective of Malaysian Banking Industry. *Proceeding of the International Conference on Social Science Research, ICSSR 2013* (e-ISBN 978-967- 11768-1-8). 4-5 June 2013, Penang, MALAYSIA
5. Thompson, P. (1998) Bank lending and the environment: policies and opportunities. *International Journal of Bank marketing*, 16 (6), pp. 243-252.
6. Thompson, P. and Cowton, C. J. (2004) Bringing the environment into bank lending: Implications for environmental reporting. *The British Accounting Review*, 36, pp. 197-218.
7. Ръководство за управление на екологичен риск на ЕББР. www.ebrd.com
8. www.lex.bg

ВРЪЗКА МЕЖДУ ДЪЛГОСРОЧНИТЕ ЛИХВЕНИ ПРОЦЕНТИ И ФИСКАЛНАТА СТАБИЛНОСТ В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ*

Теоретични аспекти на връзката между публичния дълг и дългосрочните лихвени проценти. Високите равнища на публична задлъжнялост са свързани със значителни рискове, изразяващи се в повишаване на лихвените проценти по държавните ценни книжа и получаването на паричен ресурс на "неизгодна" цена, а в някои случаи се стига до обявяване на неплатежоспособност и загуба на достъп до международните капиталови пазари. Финансовата стабилност добива още по-голямо значение в условията на валутен съюз, изграден от множество държави с обща парична единица и политика, но самостоятелна фискална политика и съществено различаващи се стойности на макроикономическите показатели.

Според формулираната в началото на 60-те години на 20 в. от Робърт Мъндел *теория за оптимална валутна зона*, едно от изискванията, необходими за успешното функциониране на паричен съюз са еднаквите (или поне сходни) промени в макроикономическите показатели на участващите държави при смяна на фазата на икономическия цикъл. В противен случай може да възникне сериозен натиск върху публичните финанси на страните-членки, в които са налице отрицателни външни шокове и в крайна сметка да бъдат "заразени" и останалите страни-членки. Като основна заплаха за стабилността на паричния съюз може да се посочи значителния кредитен риск, свързан с високите нива на дълга дори само в една от участващите държави. При висока степен на икономическа интеграция високото дългово бреме на една страна-членка създава заплаха за "преливане" в останалите страни – членки под формата на по-високи рискови премии по държавните им ценни книжа. Не е за пренебрегване и инфлационният риск, породен от дефицитното финансиране на нарастващите публични дългове. Инфлационното финансиране в повечето случаи води единствено до обезценка на паричната единица. Закономерно следствие от натрупването на значително дългово бреме и високи нива на инфлация е повишаването на дългосрочните лихвени проценти.¹

Предвид тези рискове, второто необходимо условие за създаване на оптимална валутна зона е наличието на механизъм за фискални трансфери към страните-членки, изпитващи затруднения при погасяване на външните им задължения. Наличието на такъв механизъм за споделяне на риска от своя страна предполага централизирано налагане на общи данъци върху всички страни-членки и преразпределение на парични средства от страните-членки с бюджетен излишък към тези с бюджетен дефицит.

Изграждането на Икономическия и паричен съюз (ИПС) в Европа, започнало в началото на 90-те години на 20 в., не включва ограничаване на суверенитета на участващите страни във фискалната сфера. Наличието на описаните рискове е причина за установяване на количествени правила на европейско равнище, касаещи както публичните финанси на страните-членки, така и равнището на инфлацията, валутните курсове и дългосрочните финанси. Това са т.нар. Маастрихтски конвергентни критерии. На страните-членки е оставено правото (но и задължението) самостоятелно да търсят начини за стабилизиране на публичните си финанси, като спазват фискалната рамка, установена с Маастрихтските конвергентни кри-

* Ас. д-р Нели Попова, катедра "Финанси", Финансово-счетоводен факултет, УНСС.

¹ Paesani P., R. Strauch, M. Kremer, Public Debt And Long-Term Interest rates: The Case Of Germany, Italy And The Usa. ECB Working Paper Series. NO 656 /July 2006, p. 8.

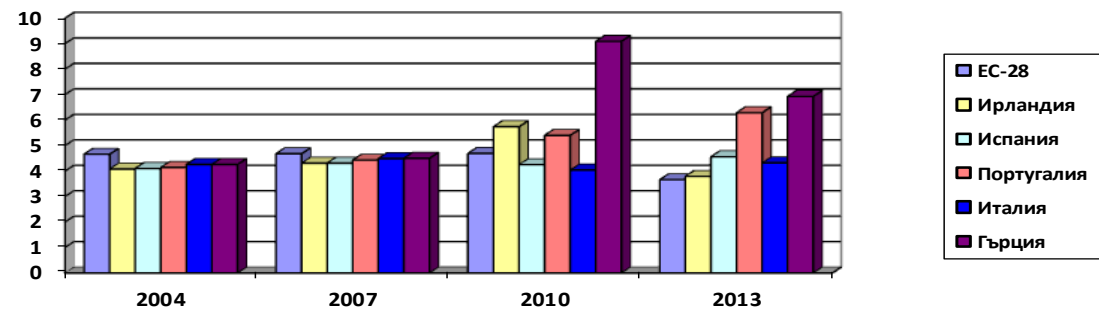
терии и Пакта за стабилност и растеж. Тази рамка изключва прехвърлянето към наднационални институции на правомощия във фискалната сфера, вкл. въвеждане на общи данъци. Целта на количествените правила е да се намали вероятността от настъпване на посочените рискове, като същевременно се даде възможност на страните-членки да използват автономията си в бюджетната политика за регулиране на националните си икономики.

Един от конвергентните критерии изисква средната доходност по 10-годишните държавни ценни книжа (ДЦК) за предходната година да бъде с не повече от 2% по-висока от непретеглената аритметична средна величина на лихвения процент на трите страни-членки с най-ниска инфлация съгласно хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ). Освен това, независимо от темпа на инфлация, дадена страна-членка не се включва в т.нар. бенчмарк-група, ако през предходната година лихвеният процент по нейните ДЦК е бил по-висок от средната стойност за ЕС и достъпът ѝ до международните пазари е бил затруднен. С други думи, едно от изискванията за номинална конвергенция е сближаването (намаляването) на цената, по която страните-членки могат да си осигурят финансиране на капиталовите пазари. Това изискване е особено важно при условие, че при създаването на ИПС не е предвиден механизъм за споделяне на риска между страните-членки.

Развитие на дългосрочните лихвени проценти и публичния дълг на страните от периферията на ИПС в периода 2004 – 2013 г. В годините на изграждане на Икономическия и паричен съюз между страните-членки остават съществени различия по отношение на БВП и инфлацията, но въпреки това е налице значително сближаване на лихвените проценти по дългосрочните им държавни ценни книжа. В периода от въвеждането на еврото през 1999 г. до началото на финансовата криза в САЩ през 2008 г., лихвените проценти се движат в тесни граници. За страните с ниски лихвени проценти, като Германия, Австрия и Холандия конвергенцията няма толкова съществено значение, но за страните, които преди това са се отличавали с високи стойности на лихвените проценти, като Ирландия, Португалия и Испания, намаляващата цена на дълговото финансиране намира отражение в разхлабване на кредитната политика и оттук, увеличаване на външния дълг. Иначе казано, сближаването на доходността по ДЦК става причина за появата на асиметричен шок, изразяващ се в нараснало съвкупно търсене и оттук, стопански бум в тези страни.¹

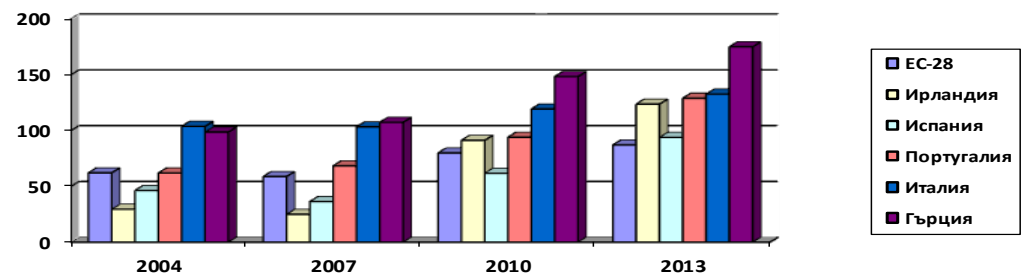
Развитието на дългосрочните лихвени проценти по държавните облигации на страните от периферията на ИПС в периода 2004 – 2013 г. е представено на фигура 1, на която е видно, че през 2004 г. и 2007 г. средната стойност за петте страни е близка до тази за ЕС-28 (съответно 4.66% и 4.68%). През 2010 и 2013 г. се наблюдава ръст в лихвените проценти. Особено чувствително е повишението в Гърция и Португалия, но и в останалите страни от групата те остават над средната стойност за ЕС (която е 3.66% през 2013 г.). Повишението на дългосрочните лихвени проценти на страните от периферията на еврозоната е проявление на дивергенцията в годините на кризата. За силно задлъжнелите страни-членки получаването на заеми на капиталовите пазари става относително по-скъпо. Нещо повече, те губят достъпа си до международните финансови пазари и се налага финансирането им от европейските институции.

¹ Favero, C. et al., One Money, Many Countries Monitoring the European Central Bank, CEPR, London. 2000, p. 3.



Източник: Eurostat

Фигура 1: Дългосрочни лихвени проценти на страните от периферията на ИПС в периода 2004 – 2013 година



Източник: Eurostat

Фигура 2: Брутен публичен дълг на страните от периферията на ИПС в периода 2004 – 2013 година (% от БВП)

Интерес представлява въпросът доколко развитието на лихвените проценти по 10-годишните ДЦК е свързано с динамиката на публичната задлъжнялост в страните от Икономическия и паричен съюз. На фигура 2 е представена динамиката на брутния публичен дълг на страните от периферията на ИПС в периода 2004-2013 г. С най-високи нива на брутната публична задлъжнялост се отличават Гърция и Италия, където съотношението на дълга към БВП е близо 100% още в началото на настоящото хилядолетие, а през 2013 г. то достига съответно 175% и 132.6%. В Ирландия и Испания равнищата на суверенната задлъжнялост през 2004 г. и 2007 г. са по-ниски от референтната стойност от 60%, а публичният дълг на Португалия леко я надвишава. По-чувствителен ръст в трите държави се наблюдава през 2010 и особено 2013 г. Най-силно е увеличението на дела на публичния дълг към БВП в Ирландия, където той достига 123% през 2013 г. в сравнение с едва 25% през 2007 г. Повишението в Испания и Португалия също е значително.

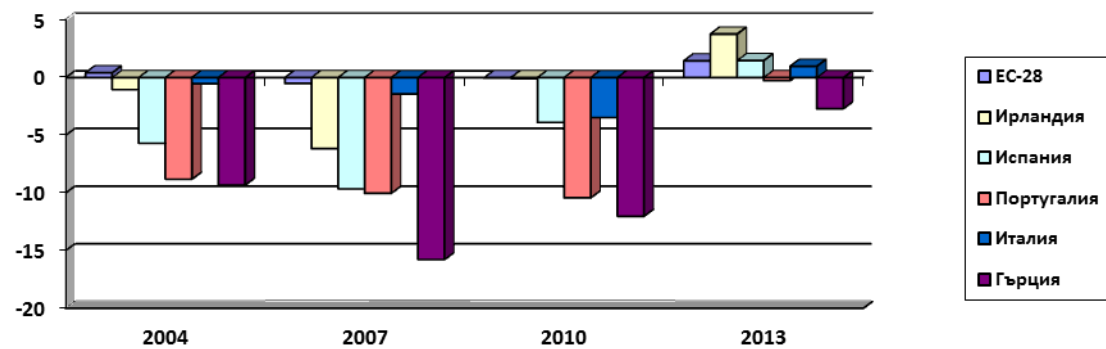
При съпоставката с данните от фигура 1 може да се констатира, че в началото на миналото десетилетие нивата на лихвените проценти в Гърция и Италия не съответстват на високите им нива на публична задлъжнялост. През 2003 г. и в двете страни доходността по 10-годишните ДЦК е 4.26% и е по-ниска от средната стойност за ЕС въпреки факта, че съотношението на публичния им дълг към БВП силно превишава тавана от 60%. Повишение в лихвените проценти се наблюдава едва след началото на финансовата криза и особено след обявяването на неплатежоспособност от Гърция. Лихвените проценти по дълговите инструменти на Гърция достигат 12% в края на 2010 г., 21% през ноември 2011 г. и 29% през февруари 2012 г. Едва след предприетите мерки за рефинансиране на Гърция нивата им плавно се успокояват.

От друга страна на фигура 2, прави впечатление, че доходността по ДЦК на Италия се запазва на сравнително ниски нива след началото на финансовата криза в Европа и единствено през късната есен на 2011 г. достига максимална стойност от около 7%. Запазването на сравнително ниски стойности на лихвените проценти въпреки значителната публична задлъжнялост на Италия потвърждава несъответствието между равнищата на лихвените проценти с размера на суверенната задлъжнялост.

На този фон възниква въпросът кои са останалите фактори, от които зависят дългосрочните лихвени проценти по ДЦК, освен нивата на публичния дълг. Някои автори посочват като съществен фактор за повишаването на лихвените проценти по държавните ценни книжа на страните от ЕС значителните външноикономически неравновесия, чието натрупване започва след въвеждането на единната европейска валута. Според Пол Кругман основният проблем пред финансовата устойчивост на страните от периферията на ИПС са именно неравновесието по платежния баланс. В периода до началото на кризата дефицитите по текущата сметка са компенсирани от излишъци по финансовата сметка, които временно "замаскират" реалните нива на частния външен дълг. Проблемът е задълбочен от значителното повишаване на заплатите (и оттук трудовите разходи) в тези държави в началото на новото хилядолетие. Увеличаването на реалните доходи стимулира съвкупното търсене и това на свой ред задълбочава дефицитите по текущата сметка. Следователно частният, а не правителственият дълг може да се разглежда като основна причина за дълговите проблеми на тези страни. Емпирични изследвания потвърждават връзката между дефицитите по текущата сметка и динамиката на рисковата премия по суверенния дълг.¹

На фигура 3 е представено развитието на текущата сметка на платежния баланс на страните от периферията на ИПС в периода 2004 – 2013 г.

¹ Puig, M.G., S. Sosvilla-Rivero, *Causality and contagion in peripheral EMU public debt markets: a dynamic approach*, Institut de Recerca en Economia Aplicada Regional i Pública, Universitat de Barcelona, 2011, p. 4



Източник: АМЕСО

Фигура 3: Текуща сметка на платежния баланс на страните от периферията на ИПС в периода 2004-2013 г. (% от БВП)

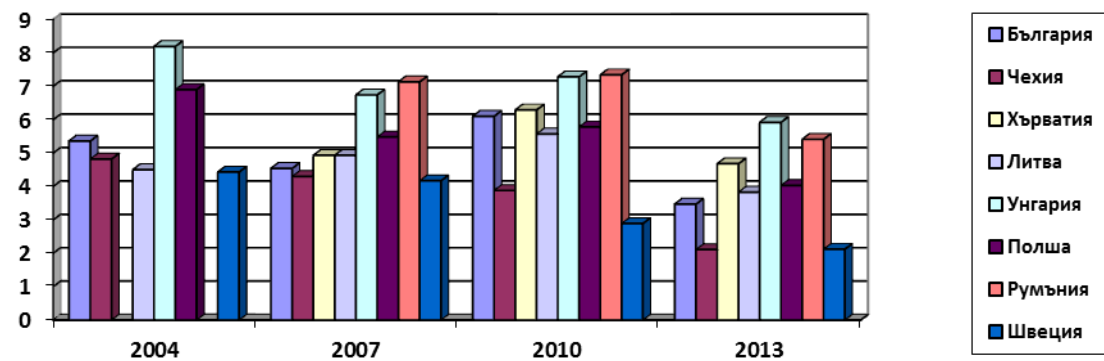
От данните е видно, че стойностите на този показател са силно отрицателни преди началото на световната криза във всички страни от групата с изключение на Италия, където стойността му е значително по-ниска (-0.51% от БВП). От друга страна, значителен дефицит през този период е регистриран в Гърция, Португалия и Испания. През 2007 г. външноикономическите неравновесия се задълбочават във всички страни от групата, като единствено Италия запазва ниска стойност на дефицита. През 2010 г. отрицателни стойности са регистрирани във всички пет държави от групата, като прави впечатление, че за ЕС-28 салдото по текущата сметка също е отрицателно. Едва през 2013 г. е постигнато положително салдо във всички страни от периферията на ИПС, с изключение на Гърция, която все още отчита дефицит от -2.69% от БВП, а салдото на Португалия е близо до нула.

Наблюдението на данните от таблица 3 дава основание да се заключи, че състоянието на платежния баланс е важна детерминанта на лихвените проценти по държавните облигации. За това свидетелстват два факта: първо, независимо от високите нива на суверенния дълг, Италия запазва сравнително ниски стойности на дефицита по текущата сметка и на дългосрочните лихвени проценти през целия разглеждан период. На второ място, независимо от по-ниските нива на публичния дълг на Португалия в сравнение с Италия през 2010 г. лихвените проценти по ДЦК се повишават, което може да се обясни с високата стойност на дефицита по текущата сметка. Подобна зависимост е налице и в Ирландия и Испания, които се отличават с отрицателни салда по текущата сметка в годините преди световната криза. Единствено Гърция се отличава с високи стойности на публичния дълг и на дефицита по текущата сметка.

Перспективи пред страните-членки, които не са приели еврото. Въпреки известното понижение на дългосрочните лихвени проценти в страните от периферията на ИПС през последните две години, негативните макроикономически прогнози подсказват за оставащите значителни рискове пред финансовата устойчивост на тези страни. На първо място, очакванията са през 2015 г. съотношението на дълга към БВП да продължи да нараства в целия ЕС, като в страните от периферията на еврозоната то ще остане много над 100%. На следващо място, съществува сериозен риск от изпадане на еврозоната в дефлационна спирала. В края на 2014 г. темпът на инфлация в еврозоната е 0.4% (далеч под целевата стойност от 2%). Дефлацията предполага повишаване на реалните лихвени проценти и оттук, влошаване на ситуацията на задлъжнелите страни. Европейската централна банка предприе активни мерки за овладяване на дефлацията, вкл. въвеждане на отрицателни лихвени проценти по депозитите. В началото на 2015 г. бе взето решение за стартиране на мащабна програма по изкупуване на корпоративни дългови инструменти от финансови институции на страните-членки (т.нар. количествено улеснение). Паричната експанзия, предстояща през следващите няколко години се очаква да доведе до понижаване на доходността по дълговите книжа на страните-членки.

На фона на описаните проблеми пред страните от периферията на ИПС заслужава внимание динамиката на дългосрочните лихвени проценти в новите страни-членки на ЕС, които още не са приели единната европейска валута (фигура 4).

Значителните различия, наблюдавани в равнищата на лихвените проценти на новите страни-членки на ЕС контрастират с началните години от съществуването на ИПС, когато е налице процес на конвергенция. Същевременно, прави впечатление чувствителното понижение на дългосрочните лихвени проценти във всички държави от разглежданата група през 2013 г. От една страна, това е следствие на ниската инфлация, но от друга страна, е резултат от сравнително доброто състояние на публичните финанси на тези държави. Степента на изпълнение на критериите за номинална конвергенция към месец юни 2014 г. е представена в таблица 1.



Източник: Eurostat

Фигура 4: Развитие на лихвените проценти по 10-годишните държавни облигации на страните от ЕС, които още не са приели еврото

Таблица 1

Степен на изпълнение на Маастрихтските конвергентни критерии от страните-членки на ЕС, които не са приели еврото към месец юни 2014 г.

	Темп на инфлация според ХИПЦ	Бюджетен баланс	Процедура по свръхдефицит	Публичен дълг	Участие в ERM II	Дългосрочен лихвен процент
България	-0.8	-1.9	не	18.4	не	3.5
Чешка република	0.9	-1.9	не	23.1	не	2.2
Хърватия	1.1	-3.8	да	69.0	не	4.8
Литва*	0.6	-2.1	не	41.8	да	3.6
Унгария	1.0	-2.9	не	80.3	не	5.8
Полша	0.6	-5.7	да	49.2	не	4.2
Румъния	2.1	-2.2	не	39.9	не	5.3
Швеция	0.3	-1.8	не	41.6	не	2.2

*Присъединила се към ИПС на 1 януари 2015 г.

Източник: Convergence report, 2014, ECB

Видно е, че критериите за стабилност на публичните финанси са спазени в по-голямата част от страните-членки, като само Хърватия и Унгария не отговарят на критерия за размера на публичния дълг, а Хърватия и Полша не отговарят на критерия за бюджетен дефицит. Същевременно и в осемте страни-членки дългосрочните лихвени проценти са по-ниски от референтната стойност от 6.2%. Сравнително ниските нива на суверенния дълг допринасят за намаляване на дългосрочните лихвени проценти и позволяват безпроблемното получаване на финансиране чрез капиталовите пазари. На 1 януари 2015 г. Литва стана 19-тата страна-членка на ИПС. Разширяването на еврозоната продължава независимо от тежките предизвикателства през последните години. Дълговата криза в периферните страни-членки на ИПС показва необходимостта от много по-голяма степен на реална икономическа конвергенция, както и значителна координация на фискалната политика

Настоящата разработка потвърди наличието на несъответствие между размера на публичния дълг и лихвените проценти по дългосрочните държавни ценни книжа на страните от периферията на еврозоната през първите години от съществуването на единната европейска валута. В специализираната литература се посочват множество детерминанти на дългосрочните лихвени проценти, вкл. темпът на инфлация, валутният курс, отвореността на икономиката и състоянието на текущата сметка на платежния баланс. Комбинираното влияние на всички тези фактори оказва влияние върху цената на външно финансиране и участието в паричен съюз не може да ги елиминира напълно. Нещо повече, наблюдаваната в началото на настоящото хилядолетие конвергенция на лихвените проценти допринася за задълбочаване на макроикономическите асиметрии между участващите страни, които рефлектират в бързото натрупване на публичен и частен дълг. Положителната връзка между външноикономическите неравновесия и дългосрочните лихвени проценти проличава особено ясно в Испания, Ирландия, Португалия и Италия.

На фона на финансовите проблеми, пред страните от периферията на еврозоната, новите държави-членки на ЕС следва да бъдат добре подготвени за приемането на единната европейска валута и да не допускат развитието на подобен сценарий. Новите страни-членки споделят много от слабостите на периферните икономики от еврозоната, вкл. по-ниска производителност на труда, по-нисък национален доход и по-слабо развити капиталови пазари.

Необходимостта от "догонване" на европейските икономики не бива да подлага на риск финансовата им стабилност. Опитът показва, че първоначалната конвергенция на лихвените проценти води до появата на асиметрични икономически шокове и последващата им дивергенция. Това на свой ред създава значителен натиск върху публичните финанси на страните, спазващи фискална дисциплина.

От гледна точка на представените проблеми основното предизвикателство пред новите страни-членки на ЕС, за които приемането на еврото предстои, е запазването не само на разумни равнища на публичната задлъжнялост, но и недопускане на значителни дефицити по платежния баланс. Поддържането на разумни нива както на публичния, така и на частния дълг е важно условие за поддържането на ниски равнища на лихвените проценти по държавните ценни книжа и оттук, осигуряване на външно финансиране на приемлива цена.

Използвани източници

1. *AMECO Database*; ec.europa.eu/economy.../ameco/index_en.htm
2. *Convergence report 2014*. European Central Bank
3. <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/conrep/cr201406en.pdf>
4. *Eurostat* ; <http://ec.europa.eu/eurostat>
5. Favero, C. et al. *One Money, Many Countries Monitoring the European Central Bank*, CEPR, London. 2000
6. Krugman, P., *Eurozone problems*. New York Times. 30 January 2012
7. http://krugman.blogs.nytimes.com/2012/01/30/eurozone-problems/?_r=0
8. Paesani P., R. Strauch, M. Kremer, *Public Debt And Long-Term Interest Rates: The Case Of Germany, Italy And The Usa*. ECB Working Paper Series. NO 656 /July 2006
9. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp656.pdf>
10. Puig, M.G., S. Sosvilla-Rivero, *Causality and contagion in peripheral EMU public debt markets: a dynamic approach*, Institut de Recerca en Economia Aplicada Regional i Pública, Universitat de Barcelona, 2011; http://www.ub.edu/irea/working_papers/2011/201116.pdf
11. Remsperger H., *Convergence and divergence in the European monetary Union*, Address by Prof. Dr. Hermann Remsperger, Member of the Directorate of the Deutsche Bundesbank, delivered at the conference "Conflict potentials in monetary unions" held in Kassel, 25 April 2001
12. <http://www.bis.org/review/r010426c.pdf>

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПРИЛОЖЕНИЕ НА СЕКЮРИТИЗАЦИЯТА НА АКТИВИ КАТО МЕХАНИЗЪМ ЗА ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА КРЕДИТЕН РИСК*

Секюритизацията на активи е технология, която може да бъде прилагана при различни обстоятелства и за постигането на различни цели. Едно от основните нейни приложения е в качеството ѝ на инструмент за управление на кредитния риск, предвид възможността за прехвърляне на част от този риск от банките-инициатори, както и за придобиване на емитирани от други субекти ценни книжа, базирани на активи (ЦКБА) с потенциален диверсификационен ефект. Секюритизацията улеснява алокацията на риск (кредитен, лихвен, ликвиден и т.н.) в икономиката и позволява специализация на банките чрез разделяне на кредитирането от излагането на кредитен риск, а в резултат на това – и оптимално използване на техния икономически и регулаторен капитал. Макар че банките обикновено не се освобождават от очакваните загуби по базисните активи (доколкото продажната цена и структурата отчитат същите), секюритизациите прехвърлят поне катастрофичния риск. При традиционното кредитно посредничество, всяка редуция в стойността на активите на банката поради неизпълнение представлява корпоративен риск, на който тя е напълно изложена. При секюритизацията инициаторът задържа част от риска, ограничен до осигуряването от него кредитно подобрение; друга част се поема от външни доставчици на подобрения, а остатъкът – от инвеститорите. В този смисъл, тя може да се разглежда като процес на дезагрегиране на риска и неговото преразпределяне към икономически агенти, склонни да го поемат и управляват.

Присъщият на секюритизацията процес на реструктуриране на риска позволява на инициаторите да редуцират цената на финансиране чрез изолиране на рисковата експозиция, свързана с даден пул от активи. Инициаторите често задържат транша за първа загуба¹ като концентрирана рискова експозиция за покритие на очакваните загуби; всяка загуба, превишаваща тази позиция, бива прехвърлена на инвеститори на капиталовия пазар чрез ЦКБА и/или на трети лица, осигуряващи кредитна подкрепа. В процеса на това разпределение на риска се създават различни инвестиционни продукти, чийто профил "риск-възвръщаемост" се различава от този на преките инвестиции в базисните активи. Степента на изложеност на загуби на инвеститорите зависи от нивото на (очакваните) загуби, покрити от инициатора чрез позицията "първа загуба", т.е. осигуреното ниво на подобрение, чието предназначение е да направи емитираните ЦКБА по-слабо чувствителни към умерени промени в стойността на базисните активи. В резултат на задържането на тази концентрирана рискова експозиция може да бъде постигната редуция в обема на необходимия икономически капитал на инициатора, при условие, че общата загуба при неизпълнение (очакваната и неочакваната загуба) по базисните активи превишава задържаната позиция "първа загуба"².

* Ас. Ваня Иванова, Катедра "Финанси", УНСС.

¹ В качеството на структурно кредитно подобрение и/или предвид въведените след кризата регулаторни изисквания за задържане на кредитен риск от инициаторите.

² Що се отнася до възможностите за освобождаване на регулаторен капитал чрез секюритизация за банките-инициатори, те са поставени в зависимост от постигането на т.нар. "значително прехвърляне на кредитен риск" към трети лица (ЕВА (2014)).

Процесът на традиционна секюритизация следва определена последователност¹. В рамките на този процес кредитният риск се прехвърля чрез структуриране, в резултат на което, за разлика от конвенционалните ценни книжа, инвеститорите не поемат идентичен риск. Рискът и доходите от активите се разпределят между участници, които имат различна рискова експозиция, различно ниво на приоритет при разпределението на генерираните парични потоци и различна степен на съгласуваност на интересите с другите изложени на риск страни. Основните начини, по които тези участници поемат риск, включват: а. вътрешни (структурни) форми на рискова експозиция: задържане на определен транш от капиталовата структура (първостепенен, междинен, транш за първа загуба, вертикален дял), свръхобезпеченост, резервни фондове и др.; б. външни (постигнати от трета страна) експозиции: кредитни улеснения, ангажименти по суапи, акредитиви, репо-сделки; гаранции от специализирани застрахователни компании, правителствено-спонсорирани агенции и др. Инициаторът може да поеме (или прехвърли) произволен брой рискови експозиции от посочените по-горе. Крайният резултат от този процес на реструктуриране на риска, измерен със степента на прехвърлянето на кредитен риск, може да варира в широки граници. В някои случаи, инициаторът реално няма остатъчна експозиция в активите, а в други е запазил на практика цялата експозиция.

За разлика от конвенционалното дългово финансиране, при секюритизацията може да бъде постигнато изолиране ("истинска продажба") на активите, прехвърлени на ДСИЦ, от икономическия субект – инициатор, с произтичащото от това отсъствие за него на ангажимент относно финансирането, осигурено чрез ДСИЦ. Ако паричните потоци, генерирани от активите, прехвърлени на ДСИЦ, се окажат недостатъчни за извършване на дължимите плащания към кредиторите на ДСИЦ (инвеститори в ЦКБА), инициаторът обикновено не е договорно задължен да осигури допълнителни средства². Това обуславя възможността секюритизацията да се използва за прехвърляне на риск от инициатора (и свързаното с това освобождаване на капитал). Типове структури, при които обикновено се постига значително прехвърляне на риск, са обезпечените дългови и кредитни задължения (CDO/CLO), секюритизациите на търговски ипотечни кредити и др. В другата крайност са случаите, при които е налице висока степен на задържане на риска, например, при кондюитите, емитиращи търговски ценни книжа, базирани на активи (предвид често осигуряването от инициаторите подобрения). Повечето останали секюритизационни структури се намират в диапазона между тези две крайности. При ЦКБА, базирани на вземания по кредитни карти и автомобилни кредити, например, очакваните загуби обикновено се покриват от инициатора, а инвеститорите поемат т.нар. "опашка" на разпределението на загубите или катастрофичния риск.

Освен чрез традиционна секюритизация, прехвърлянето на кредитен риск може да бъде осъществено чрез синтетична секюритизация. За разлика от традиционната, при която базисните активи се продават на ДСИЦ, синтетичната секюритизация включва прехвърляне само на кредитния риск, присъщ на референтните активи, посредством кредитни деривативи, т.е. при тези структури инициаторите се освобождават само от нежеланата, предварително дефинирана рискова експозиция, без да поставят активите под контрола на инвеститорите чрез прехвърляне на правото на собственост върху тях. Въпреки че от финансова гледна точка прехвърлянето на риск при тези два вида структури е подобно, синтетичните

¹ Създаване на дружество със специална инвестиционна цел (ДСИЦ), прехвърляне на определен пул от активи към него, разпределяне на риска, присъщ на активите, към ЦКБА, емитирани от ДСИЦ, запазване на икономически интерес от инициатора и/или поемане на риск от доставчици на кредитни подобрения.

² Извън евентуално осигуреното от него кредитно подобрение.

сделки предполагат по-висока сложност и могат да изложат банката-купувач на кредитна защита на кредитен риск от контрагента.

Финансовата стабилност на един инициатор отразява комбинацията от неговите икономически рискове и икономически ресурси. При секюритизацията инициаторът прехвърля част от риска, както и част от икономическите си ресурси, под формата на кредитни подобрения. Затова, при анализа на този ефект на секюритизацията следва да се прави разграничение между "брутен" и "нетен" трансфер на кредитен риск. Брутен трансфер е налице, когато в резултат на секюритизацията кредитни загуби, които в нейно отсъствие биха били понесени от инициатора, се трансформират в риск, поет от инвеститори и/или други контрагенти. При всички секюритизации е налице брутен трансфер на риск, дори това да е само катастрофичният риск. Нетен трансфер на риск е реализиран, когато при секюритизацията е прехвърлен повече кредитен риск, отколкото икономически ресурси. В този смисъл, оценката на възможностите за прехвърляне на кредитен риск при конкретна секюритизационна транзакция изисква анализ на няколко фактора: остатъчна рискова експозиция на банката-инициатор, евентуални структурни активиращи механизми и имплицитна подкрепа от инициатора, диверсификация и качество на кредитния портфейл на инициатора след секюритизацията.

Остатъчна експозиция към кредитен риск на инициатора. Степента на прехвърляне на кредитен риск при секюритизацията на активи зависи, на първо място, от задържаната от инициатора остатъчна експозиция към този риск. Инициаторът може да задържи кредитен риск в секюритизационната транзакция под различни форми: запазване на подчинен/и транш/ове от ЦКБА, свръхобезпеченост на емисията, използване на допълнителен спред и/или резервни сметки за покриване на загуби при неизпълнение по базисните активи и др. Една от основните форми за това е задържането на транша за първа загуба – първият от траншовете ЦКБА, който поема кредитни загуби от базисните активи и обикновено последният, който получава доходи при разпределението на паричните потоци, генерирани от тях. При задържането на достатъчно голям такъв транш, инициаторът практически понася целия кредитен риск по базисните активи или се освобождава само от неочакваните загуби. Обратно, ако инициаторът пласира както първостепенните (и междинни) траншове, така и транша за първа загуба, той може да постигне значително редуциране на изложеността си на риск. Освен от формата на осигуреното от него кредитно подобрение, остатъчната рискова експозиция на инициатора зависи и от неговата големина или т.нар. гранични нива на разпределение на загубите към съответните експозиции, които обуславят нивото на реализирани загуби, над което инициаторът престава да бъде изложен на риск.

Основно препятствие пред прецизното измерване на степента на прехвърляне на кредитен риск е трудността, свързана с определянето на очакваната загуба по базисните активи при различни сценарии. Друг елемент, който затруднява тази оценка, е фактът, че траншовете, задържани в началото на транзакцията, могат впоследствие да бъдат продадени, хеджирани или преобразувани, например чрез пресекюритизация. Анализът на възможностите за трансфер на кредитен риск при секюритизацията следва да отчита и променящата се същност на този трансфер във времето и при различни икономически сценарии. Степента на постигнатото прехвърляне на риск зависи до голяма степен от нивата на неизпълнение по базисните активи, реализирани след тяхното включване в секюритизацията, затова предварителната оценка относно постижимото прехвърляне на кредитен риск може да се различава съществено от впоследствие реализираното такова. Значимостта на този фактор беше потвърдена от наблюдаваните по време на кризата развития относно понесените загуби по структурирани финансови продукти, като резултат от реализирането на крайно неблагоприятен икономически сценарий.

Активиращи механизми (тригери) в секюритизационната структура. Важен елемент на риска, който инициаторите запазват, е свързан с наличните активиращи механизми при много сделки по структурирано финансиране. Степента на прехвърляне на риск може да се промени при задействане на някои тригери, заложи в секюритизационната структура (като тригерите, задействащи предсрочна амортизация при револвиращи секюритизационни структури¹ или тригерите на пазарната стойност). Тригерите на предсрочната амортизация имат отношение към рисковата експозиция на инициатора в няколко аспекта. Първо, тъй като остатъчният дял на инициатора реално е подчинен на дяловете на инвеститорите при разпределението на генерираните от активите плащания, този дял обикновено поема по-голямата част от кредитните загуби. Второ, ранната амортизация може да създаде проблеми с ликвидността за инициатора, например, при револвиращи секюритизации на вземания по кредитни карти: при този сценарий инициаторът трябва да финансира постоянен поток от нови вземания, когато ДСИЦ вече не е в състояние да закупува такива поради предсрочната амортизация; при невъзможност да се осигури алтернативен купувач за вземанията, същите се натрупват в баланса на инициатора, което предполага нуждата от осигуряване на друг източник на финансиране и допълнителен капитал. Рисков фактор е и потенциалната взаимовръзка между тригерите, заложи в рамките на една секюритизационна структура или между различни такива. Тенденцията, тригерите да бъдат активирани едновременно или да е налице силна корелация между тях, може да има проциклични ефекти и да доведе до своеобразни низходящи спирали, които по същество обръщат посоката на прехвърляне на кредитния риск, което е считано за постигнато. Взаимодействие на тригери между различни структури може да се наблюдава при пресекюритизации (като т.нар. *CDO*²), при които е възможно наличието на два слоя тригери, което силно усложнява анализа на вероятността за тяхното задействане и свързаните с това ефекти. При някои такива структури са налице тригери на пазарната стойност, по силата на които, при понижаване на стойността на базисните активи под определено ниво, структурата влиза в процес на прекратяване и активите могат да бъдат продадени за изплащане на задълженията към инвеститорите. Това може да задейства низходяща спирала, водеща до увеличаване на риска, който се абсорбира от притежателя на дяловия транш. Причината е, че когато тези тригери са засегнати, те задействат продажби на активи, които потискат пазарната цена за такива активи; тези понижени пазарни цени може да се превърнат в причина за задействането на други аналогични тригери, което да обуслови по-нататъшни продажби на активи, допълнително натискащи надолу пазарните цени (което може да засегне и институции, които държат в баланса си и отчитат по справедлива стойност подобни активи, в т.ч. инициатори, доколкото влияе върху стойността, по която трябва да бъдат осчетоводени активите)². Ето защо, следва да се посочи, че

¹ Клаузи, съобразно които, при достигането на определени параметри до предварително дефинирани прагове (напр. понижаване на допълнителния спред под определено ниво или повишаване на случаите на неизпълнение по базисните активи над определен процент), се прекратява продажбата на нови вземания и главницата на емитираните ЦКБА започва да се изплаща (събитие, известно като ранна или предсрочна амортизация, защитаващо инвеститорите от по-нататъшно влошаване на качеството на пула от активи).

² Възможно е също едновременно задействане на няколко тригера в рамките на дадена секюритизационна структура, например, поради понижаване на кредитния рейтинг на инициатора. Инициаторът може да предоставя различни услуги на ДСИЦ – като контрагент по лихвен или валутен суап, доставчик на ликвидни улеснения или подчинен кредитор чрез условен резервен фонд. При понижаване на рейтинга на инициатора под изискуемото ниво за изпълнението на тези функции, може да се окаже, че различни тригери го задължават да финансира и/или обезпечава множество форми на кредитни подобрения, точно когато е вероятно да изпитва недостиг на ликвидност и финансиране.

степената на прехвърляне на риск при секюритизацията може да се променя при различни обстоятелства и рискът да се движи обратно към инициатора или спонсора.

Извъндоговорна подкрепа на емисията ЦКБА (имплицитен регрес). Имплицитният регрес произтича от действията на инициатора, насочени към предоставяне на подкрепа за секюритизационна емисия след продажбата на активите и извън поетите договорни задължения. Въпреки разликите в начина на пораждаване на договорния и имплицитния регрес, и двата вида излагат инициатора на риск от загуба в резултат на влошаване на кредитното качество на базисните активи. Инициаторът може да осигури имплицитен регрес по различни начини: чрез продажба на активи на ДСИЦ с отстъпка от цената, купуване на активи от ДСИЦ по цена, по-висока от справедливата стойност, замяна на необслужвани активи в ДСИЦ с редовни такива, финансиране на кредитни подобрения извън договорните изисквания и др. Решението да се осигури финансова подкрепа за секюритизирани активи е свързано с определени последствия и разходи за инициатора. Освен незабавните разходи, свързани с действията, предприети в подкрепа на такива активи, имплицитният регрес може да компрометира правния статут на транзакцията като истинска продажба и възможността активите да са обект на задбалансово третиране, което от своя страна да окаже отражение върху реализирането на търсените ефекти от секюритизацията. Мотивите на инициаторите за оказване на извъндоговорна подкрепа на техни секюритизационни емисии са свързани с риска, на който биха били изложени, ако не осигурят такава подкрепа, в т.ч. репутационния риск и риска, свързан с финансирането: при проблеми с ЦКБА, емитирани от свързано с него ДСИЦ, може да бъде застрашен достъпът на инициатора до капиталовите пазари, необходим за управление на собствената му ликвидност и финансиране, което може да го мотивира да освободи инвеститорите от преди това поетия от тях кредитен риск.

Осигуряването на извъндоговорна подкрепа оказва отражение върху инициатора в няколко аспекта: първо, обратното изкупуване на активи от ДСИЦ може да постави на изпитание неговите възможности за осигуряване на финансиране и ликвидност; второ, връщането на проблемни активи по баланса на инициатора може да породят проблеми, свързани с отчитането по модела на справедливата стойност, повишаване на ливъриджа и на изискуемия регулаторен капитал на банката; трето, потенциалният морален риск от страна на инвеститорите, свързан с техните очаквания инициаторът да осигури извъндоговорна подкрепа и за други свои секюритизации в бъдеще, може да увеличи натиска, на който е подложен последният в това отношение. От гледна точка на рисковата експозиция на инициатора, оказването на този тип подкрепа на негови секюритизации обикновено обезсилва първоначално осъществяването на прехвърляне на кредитен риск. Такива действия могат да бъдат предприети, обаче, като компромисно решение и да бъдат мотивирани от необходимостта да се запази ненакърнен достъпът до секюритизационния пазар – полза, в сравнение с която невъзможността да се защити прехвърлянето на риск може да бъде относително маловажен негатив¹.

Диверсификация на кредитния портфейл на инициатора. Освен за прехвърляне на риск, секюритизацията може да бъде приложена и като инструмент за модифициране на композицията и рисковия профил на портфейла от активи на банката-инициатор. В това

¹ Вероятността за осигуряване на извъндоговорна подкрепа се счита за значителна при секюритизации на активи, по отношение на които инициаторът е специализиран кредитор, който не желае да застраши тази своя бизнес линия (като вземания по кредитни карти и автомобилни кредити, при които бяха наблюдавани редица случаи на такава подкрепа по време на кризата). В другата крайност са случаите (например, в САЩ, Испания, Италия и др.) на секюритизации на жилищни ипотeki и/или обезпечени дългови задължения, при които беше регистрирано отсъствие на такава подкрепа от инициаторите.

отношение нейният ефект може да бъде двукратен – тя позволява на банките да продават определени видове активи и да генерират други, така че да диверсифицират своя портфейл, или като алтернатива – да продават активи, за да концентрират кредитния си портфейл върху други активи, по отношение на които имат сравнително предимство, постигайки икономии от мащаба. Секюритизацията може да модифицира рисковата експозиция на инициатора чрез структуриране на емисията ЦКБА в траншове с различаващи се характеристики, плащане на траншовете, имащи характеристики, които не са подходящи за инициатора и задържане на тези с рисков профил, съответстващ на общата му бизнес стратегия. Осигуреното финансиране може да бъде използвано от инициатора за редуциране на експозицията му към определени икономически сектори, географски региони или контрагенти. Затова диверсификацията може да бъде движещ мотив за секюритизация при банки с по-концентрирани кредитни портфейли, например когато кредитният портфейл на банката акумулира значителна концентрация на риск поради сравнителните предимства в регионален или друг аспект.

Качество на кредитния портфейл на инициатора след секюритизацията. Доколкото секюритизацията позволява на банките-инициатори да редуцират рисковата си експозиция и реструктурират кредитните си портфейли, приложението ѝ поражда въпроса за потенциалните ефекти върху кредитното качество на техните портфейли от активи след секюритизацията и склонността им да поемат допълнителен риск. Икономическата теория предлага противоречиви аргументи относно връзката между секюритизацията и свързаното с приложението ѝ изменение в общото ниво на риск, на което е изложена банката-инициатор. Това се дължи на факта, че тази връзка зависи както от прякото, така и от непрякото влияние на секюритизацията. Прекият ефект се изразява в реално постигнатата степен на прехвърляне на риск, която, както беше посочено, не винаги е ясно изразена и зависи от редица фактори. Когато при секюритизацията е налице нетен трансфер на риск, чрез нея се постига редуциране на рисковата експозиция на банката-инициатор. Противоположната теза се аргументира с наблюдението, че основна част от риска често остава в рамките на позицията "първа загуба", задържана от банката, действайки като сигнал за качество към инвеститорите. Това, както и осигуряването на имплицитен регрес, може да означава, че рискът не е прехвърлен и в действителност се поема от инициатора. Индиректното отражение на секюритизацията се предопределя от стратегията на инициатора относно използването на осигуреното чрез нея финансиране за генериране на нови активи и реструктуриране на кредитния портфейл. В това отношение са възможни различни посоки на изменение на рисковата експозиция на банката-инициатор – както редуциране, при реинвестиране на генерирания ресурс в по-ниско рискови активи и диверсифициране на портфейла (при по-слаба корелация между оставащите в него активи след секюритизацията), така и интензифициране на нейната изложеност на риск (при селективно секюритизиране на нискорискови активи, реинвестиране в активи с по-висок риск и др.). Тези теоретични хипотези са проверявани в различни емпирични изследвания преди и сред кризата¹, резултатите от които, обаче, са противоречиви и не позволяват еднозначното им интерпретиране относно ефектите на секюритизацията върху склонността на банките да променят рисковия профил на кредитните си портфейли.

В заключение следва да се посочи, че секюритизацията е ценен инструмент за управление на кредитния риск, който може да бъде полезен за успешното протичане на процеса на деливъридж и редуциране на риска на банките в ЕС, без съпътстващите го негативни ефек-

¹ Например, Haensel, Krahnen (2007), Bannier, Hansel (2008), Jiangli, Pritsker (2008), Chen, Liu, Ryan (2008), Purnanandam (2009), Cardone-Riportella, Samaniego, Trujillo-Ponce (2010), Casu, Clare, Sarkisyan, Thomas (2011), Altunbas, Kara, Ozkan (2014) и др.

ти за реалната икономика. Глобалната криза очерта няколко проблемни области при използването на секюритизацията в дискутирания контекст. При някои структури кредитният риск се трансформира в риск от контрагента или риск, свързан с финансирането. Например, част от риска, прехвърлен от банковата система към хедж-фондове, може да се върне в системата под формата на риск от контрагента в лицето на инвестиционни банки и други посредници, осигуряващи основни брокерски услуги, а риск, прехвърлен на ДСИЦ, да се поеме отново от инициаторите чрез осигурената от тях подкрепа. Поради трудностите при пласирането на подчинените траншове, в много случаи е постижимо само ограничено прехвърляне на риск. Пресекюритизацията на тези траншове и ползването на кредитна защита чрез суапи за кредитно неизпълнение са компромисни решения на този проблем, предвид високия ливъридж, несигурността за рефинансирането и кредитния риск от (суап) контрагента, с произтичащите от това негативни ефекти при срив на пазарите и материализиране на риска, станали явни по време на кризата. Макар че част от тези проблеми до голяма степен намериха (пазарно или регулаторно) решение в следкризисния период, други остават открити и следва да се имат предвид при избора на подходяща секюритизационна стратегия и структура.

Библиография

1. Acharya, V.V., P. Schnabl, G. Suarez, "Securitization without Risk Transfer", CEPR Working Paper № DP8769, 2012.
2. Altunbas Y., A. Kara, A. Ozkan, "Securitisation and banking risk: What do we know so far?", Bangor Business School Working Paper, BBSWP/14/006, 2014.
3. Bannier, C., D. Hansel, "Determinants of European Banks' Engagement in Loan Securitisation", Deutsche Bundesbank Discussion Paper, Series 2, №10/2008.
4. Bedendo M., B. Bruno, "Credit Risk Transfer in U.S. Commercial Banks: What Changed During the 2007-2009 Crisis?", Journal of Banking & Finance, 36, pp. 3260-3273, 2012.
5. Carbo-Valverde S., D. Marques-Ibanez, F. Rodriguez-Fernandez, "Securitization, risk-transferring and financial instability: The case of Spain", Journal of International Money and Finance, Vol. 31, Issue 1, February 2012, pp. 80–101.
6. Cardone-Riportella, C., R. Samaniego, A. Trujillo-Ponce, "What Drives Bank Securitisation? The Spanish Experience", Journal of Banking & Finance, Vol. 34, №11, pp. 2639-2651, 2010.
7. Casu, B., A. Clare, A. Sarkisyan, S. Thomas, "Does Securitization Reduce Credit Risk Taking? Empirical Evidence from US Bank Holding Companies", European Journal of Finance, 17, pp. 769-788, 2011.
8. Chen, W., C. C. Liu, S. G. Ryan, "Characteristics of Securitizations That Determine Issuers' Retention of the Risks of the Securitized Assets", Accounting Review, 83 (5), pp. 1181-1215, 2008.
9. Chiesa, G., "Optimal Credit Risk Transfer, Monitored Finance, and Banks", Journal of Financial Intermediation, 17, pp. 464-74, 2008.
10. Duffie, D., "Innovations in Credit Risk Transfer: Implications for Financial Stability", BIS Working Paper №255, 2008.
11. European Banking Authority (EBA), "Guidelines on Significant Credit Risk Transfer relating to Articles 243 and Article 244 of Regulation 575/2013", 2014.
12. Haensel, Krahn, "Does Credit Securitization Reduce Bank Risk? Evidence from the European CDO Market", Working paper, Center for Financial Studies, Goethe University Frankfurt, 2008.
13. Jiangli, W., M. Pritsker, "The Impacts of Securitization on US Bank Holding Companies", Federal Reserve Bank of Chicago Proceedings, May 2008, pp. 377-393.

14. Levitin, A. J., "Skin-in-the-Game: Risk Retention Lessons from Credit Card Securitization", Georgetown Law and Economics Research Paper № 11-18, 2011.
15. Purnanandam, A. K., "Originate-to-Distribute Model and the Sub-Prime Mortgage Crisis", Social Science Research Network Working Paper №1167786, 2009.
16. Uzun, H., E. Webb, "Securitisation and Risk: Empirical Evidence on US Banks", Journal of Risk and Finance, Vol. 8, № 1, pp. 11-23, 2007.

СИВИ ПРАКТИКИ В СОЦИАЛНОТО ОСИГУРЯВАНЕ В БЪЛГАРИЯ И УСПЕХИ В БОРБАТА С ТЯХ*

Сиви практики в областта на социалното осигуряване съществуват в почти всички страни в света и с различна степен на проявление. Те са свързани главно с нарушаване на националното трудово и осигурително законодателство и използване на съществуващи непълноти и противоречия в него, с цел избягване или намаляване плащането на законоустановени осигурителни задължения. С това се ограничават финансовите ресурси на осигурителните системи на съответните страни и затруднява тяхното нормално функциониране. Поради тази причина в отделните страни, включително и в България, се полагат усилия за ограничаване на сивите практики в социалното осигуряване и стабилизиране на осигурителните им системи.

В нашата страна се наблюдават различни сиви практики, свързани със социалното осигуряване. По-нататък ще се посочат по-често срещаните такива практики у нас и постигнатите успехи в борбата с тях през последните години.

Типични сиви практики в социалното осигуряване в България

Наемане на работа без трудов договор. Това е нарушение на Кодекса на труда, тъй като съгласно неговите разпоредби работодателят няма право да допуска до работа работник или служител преди да му е предоставил екземпляр от подписания между двете страни трудов договор и копие от уведомлението до съответната териториална дирекция на Националната агенция за приходите за сключения между тях трудов договор, заверено от същата дирекция на агенцията.

Тази практика придоби твърде големи размери при "бума" на строителството в големите градове и курортните комплекси в страната. В него продължават да работят много лица от населени места с висока безработица и ниска квалификация, които са съгласни да нямат трудови договори и да не се осигуряват, но да получават определена заплата, без да си дават сметка за последиците от това (лишаване от осигурителен стаж и неосигуряване за пенсия и за отделните видове краткосрочни осигурителни рискове).

Наемане на работа без трудови договори, включително и на малолетни лица, се наблюдава също така в сферата на услугите, особено в курортните комплекси през активните туристически сезони, както и в малките фирми. Много от тях сменят често своя персонал без да му изплащат дължимото трудово възнаграждение, каквито случаи се изнасят от редица медии.

През последната година сериозен проблем за България стана засилената имигрантска вълна, която доведе до ново нарушение на трудовото законодателство – наемането на работа на нелегални чужденци, които нямат разрешение за пребиваване в страната. Те също работят без трудови договори и ощетяват осигурителната ни система поради неплащането на осигурителни вноски.

За ограничаването и превенцията на тази сива практика в началото на 2012 г. се направи важна промяна в Кодекса на труда. В него се предвидиха значителни санкции за работодателите при неключването на трудов договор с работник или служител преди постъпването

* Доц. д-р Георги Николов, главен секретар на Висшето училище по застраховане и финанси, и доц. д-р Любка Ценова, хоноруван преподавател във Висшето училище по застраховане и финанси; доц. д-р Л. Ценова е автор на втората част, а доц. д-р Г. Николов – на останалите части на статията.

му на работа, както и за лицата, които предоставят работната си сила без сключени трудови договори.

Наемане на работа на трудов договор със скрити или фиктивни клаузи. В този случай се спазва изискването на Кодекса на труда наемането на работа да става само след сключен трудов договор между работодателя и съответния работник или служител. При него сивата практика се състои в това, че в договора се определя трудово възнаграждение, близко до минималната работна заплата за страната или до минималния осигурителен доход (праг) за съответната икономическа дейност и професия, като се договаря устно заплащането на допълнителни средства "на ръка" или "в плик", за които не се плаща данък и правят осигурителни вноски. Тези средства обикновено се отчитат като материални или други присъщи разходи за основните дейности на фирмите, с което се намаляват финансовите им резултати, а оттам и плащаните от тях корпоративни данъци. В редица случаи допълнително получаваните средства от персонала на съответните фирми "на ръка" или "в плик" са безотчетни или "сиви" пари от контрабандна дейност, покровителствана от високи равнища.

Заплащане на трудови възнаграждения под определената минимална работна заплата за страната. Тази сива практика се среща най-често в районите с висока безработица, както и в населените места, в които са открити фирми на чуждестранни физически или юридически лица, разчитащи на евтината работна сила у нас. При нея наетите лица се осигуряват върху минималния осигурителен доход за съответната икономическа дейност и професия съгласно изискванията на Кодекса за социалното осигуряване, който доход е по-голям от определената работна заплата в трудовите им договори. От тази заплата се удържат личните осигурителни вноски на наетите лица, с което те се ощетяват два пъти – веднъж чрез договорената по-малка работна заплата и втори път чрез нейното намаляване с платените по-големи осигурителни вноски.

Полагане на допълнителен труд при удължено работно време без неговото заплащане. При тази сива практика трудовият договор се сключва за непълно работно време (обикновено за 4 часа), за което време се определя и съответно трудово възнаграждение, на чиято основа се правят осигурителни вноски при зачитане на пълен работен ден за осигурителен стаж. В действителност се работи на пълно работно време (8 часа), а в някои случаи и по-дълго, без да се заплаща допълнително положеният труд и правят осигурителни вноски за него. По този начин се ощетява както конкретният работник или служител, така и осигурителната система на страната.

Забавяне плащането на трудови възнаграждения и на свързаните с тях осигурителни вноски. Тази практика се разшири значително през последните години поради икономическата криза и нарастването на междуфирмената задлъжнялост в страната. С просрочените осигурителни вноски на фирмите, които са близо 2 млрд. лв. към настоящия момент, социалното осигуряване по същество ги кредитира при увеличаващия се недостиг на средства за него през последните години. Заслужава да се отбележи, че посоченият размер на просрочените осигурителни вноски е почти еднакъв с предвидените допълнителни трансфери от държавния бюджет за покриване на недостига по консолидирания бюджет на държавното обществено осигуряване за 2015 г., с които се намаляват средствата за задоволяване на потребностите на други бюджетни системи.

Наемане на работа на трудов договор без заплащане на осигурителни вноски. Тази сива практика е в нарушение на Кодекса за социалното осигуряване и се среща главно в малките фирми. Тя лишава съответните работници или служители от тяхното основно конституционно право – правото на социално осигуряване в случаите, когато те не могат да си гарантират средства за живот чрез личен труд. За ограничаването на тази недобра практика считаме за наложително да се криминализира неплащането на осигурителни вноски, което е

близко до укриването на такива вноски, криминализирано в края на 2014 г. чрез промяна в Наказателния кодекс на страната.

Наред с дотук посочените типични сиви практики, свързани със социалното осигуряване, в страната се срещат и други такива практики, като:

- осигуряване върху по-ниско трудово възнаграждение от действително получаваното възнаграждение;
- преназначаване на наети лица от длъжности с по-голям минимален осигурителен доход на длъжности с по-малък минимален осигурителен доход;
- недеклариране на изплатени допълнителни парични или натурални възнаграждения и на положен извънреден труд, разрешен от закона;
- укриване на наети лица и трудови възнаграждения;
- деклариране на по-ниски доходи от самонаети лица;
- сключване на договори за сезонна заетост за определен срок, през което време се правят осигурителни вноски, при продължаване на работата след този срок, но без социално осигуряване.

Тези сиви практики също ощетяват осигурителната система на страната поради укриването или плащането на по-малки осигурителни вноски.

Успехи в борбата със сивите практики в социалното осигуряване у нас.

В резултат на осъществените законодателни промени, предприетите мерки от изпълнителната власт и подобрената дейност на контролните органи в страната през последните години са постигнати определени успехи в борбата за ограничаване на сивите практики в социалното осигуряване. За това свидетелстват до голяма степен данните от проведените национални представителни изследвания на неформалната икономика у нас през периода 2012-2014 г. от Асоциацията на индустриалния капитал в България във връзка с изпълнението на проект "Ограничаване и превенция на неформалната икономика" по оперативната програма "Развитие на човешките ресурси".

Изследванията са проведени чрез използването на различни изследователски инструменти (анкетни карти, въпросници и други подходящи инструменти) и прилагането на научно обоснован статистически подход сред три целеви групи – населението, работодателите и наетите лица (работниците и служителите). В следващото изложение ще се анализират оценките на анкетираните лица от последните две целеви групи за мащабите на проявление на отделните типични сиви практики, свързани със социалното осигуряване в страната, които се съдържат в посочените литературни източници в края на статията.

Наемане на работа без трудов договор. Изследванията на Асоциацията на индустриалния капитал в България показват, че през 2012 г. 21,6% от анкетираните работодатели са оценили като много честа и честа практика полагането на труд без сключен трудов договор, през 2013 г. – 23,9%, а през 2014 г. – 7,5%, който процент е около три пъти по-малък от величината му през предходните две години.

Оценките на работодателите за разпространението на тази сива практика се различават съществено от самопризнанията на анкетираните работници и служители за мащабите на нейното проявление. През 2012 г. 12,8% от тях са посочили, че работят без трудов договор, през 2013 г. – 10,4%, а през 2014 г. – 6,4%, като по-ниските им оценки за анализираната сива практика вероятно се дължат на страха от освобождаване от работа и лишаване от доходи.

Независимо от различията в оценките на двете целеви групи за мащабите на наемането на работа без трудов договор през последните години, тази сива практика е ограничена значително през 2014 г. За това сигурно е повлияла и посочената вече промяна в Кодекса на

труда, с която се предвидиха сериозни санкции за полагането на труд без предварително сключен трудов договор.

Наемане на работа на трудов договор със скрити или фиктивни клаузи.

Тази сива практика е първа по мащаби на проявление според оценките на анкетираните работодатели. През 2012 г. 31,6% от тях са отговорили, че устното договаряне за плащането на допълнителни средства "на ръка" или "в плик" е било много често и често срещана практика, през 2013 г. – 44,4%, а през 2014 г. – 26,7%, което е значително намаление спрямо предходната година, но въпреки това тази недобра практика продължава да е сериозен проблем за страната.

През 2012 г. само 10,8% от анкетираните работници и служители, или близо три пъти по-малко от оценката на работодателите за разглежданата сива практика през същата година, са признали, че работят на трудов договор с определена работна заплата при устно договаряне за получаването на допълнителни средства "на ръка" или "в плик", през 2013 г. – 20,8%, а през 2014 г. – 17,8%. Възможно е тези самопризнания също да са занижени поради посочената вече причина – страх от прекратяване на трудовия договор и лишаване от доходи.

Заплащане на трудови възнаграждения под определената минимална работна заплата за страната. При тази сива практика се наблюдава непрекъснато намаляване на мащабите на нейното проявление, което е сериозен успех за страната. През 2012 г. 11,6% от анкетираните работодатели са заявили, че заплащането на трудови възнаграждения под установената минимална работна заплата за страната е било много честа и честа практика, през 2013 г. – 10,6%, а през 2014 г. – 5,7%, който процент е около два пъти по-малък в сравнение с предходните две години.

Оценките на анкетираните работници и служители за мащабите на проявление на анализиранията сива практика са близо два пъти по-ниски от тези на работодателите. През 2012 г. 6,0% от тях са посочили, че получават трудови възнаграждения под минималната работна заплата за страната, през 2013 г. – 5,2%, а през 2014 г. – 2,8%. И в този случай може да се предполага, че техните оценки не са обективни поради страха от уволнение и лишаване от доходи.

Сравнително ниската степен на проявление на тази сива практика се дължи до голяма степен на посоченото вече по-ограничено нейно разпространение – главно в районите с висока безработица и в населените места, в които са открити фирми на чужестранни лица. Определено значение за това има и засиленият контрол от органите на Националната агенция за приходите и на Изпълнителната агенция "Главна инспекция по труда" към Министерството на труда и социалната политика.

Полагане на допълнителен труд при удължено работно време без неговото заплащане. Това е втората по мащаби на проявление сива практика според оценките на двете целеви групи. През 2012 г. 21,2% от анкетираните работодатели са заявили, че полагането на допълнителен труд при удължено работно време без заплащането му е било много често и често срещана практика, през 2013 г. – 27,7%, а през 2014 г. тя е ограничена до 16,1%.

Анкетираните работници и служители са дали обратни оценки за разглежданата сива практика през последните две години. През 2012 г. 18,8% от тях са признали, че работят на удължено работно време без заплащане на допълнително положение труд, през 2013 г. – 17,2%, а през 2014 г. – 24,3%, която оценка се различава значително от оценката на работодателите за същата практика през последната година.

Забавяне плащането на трудовите възнаграждения и на свързаните с тях осигурителни вноски. Тази сива практика е трета по мащаби на проявление според оценките на двете целеви групи. През 2012 г. 21,6% от анкетираните работодатели са заявили, че нередовното плащане на трудовите възнаграждения е било много честа и честа практика, през

2013 г. – 25,8%, а през 2014 г. – 22,5 %, което води и до забавено плащане на осигурителните вноски във връзка с тези задължения.

Анализираната сива практика също е оценена в по-малки мащаби от анкетираните работници и служители в сравнение с работодателите. През 2012 г. 14,4% от тях са посочили, че получават със закъснение трудовите си възнаграждения, през 2013 г. – 9,2%, а през 2014 г. – 15,6%, който голям ръст е обезпокоителен.

Наемане на работа на трудов договор без заплащане на осигурителни вноски. Тази сива практика е оценена в най-малки мащаби от двете целеви групи и бележи тенденция на намаление. През 2012 г. 11,2% от анкетираните работодатели са посочили, че неплащането на осигурителни вноски е било много честа и честа практика, през 2013 г. – 12,9%, а през 2014 г. – 5,0%, което свидетелства за нейното значително намаление през последната година (над два пъти) спрямо предходната година.

Сравнително ниски оценки за проявлението на анализираната сива практика са дадени и от анкетираните работници и служители. През 2012 г. 10,8% от тях са отговорили, че работят на трудов договор без заплащане на осигурителни вноски, през 2013 г. – 8,8%, а през 2014 г. – 4,3%, който процент е два пъти по-малък от този през предходната година.

С постигнатото значително ограничаване на последната сива практика се гарантира постъпването на повече средства в осигурителната ни система поради увеличаването на осигурените лица у нас. Това има важно значение и за разширяването на обхвата на социалната защита в страната.

От дотук изложеното се установява, че през последните години в България са постигнати значителни успехи в борбата за ограничаване на типичните сиви практики, свързани със социалното осигуряване, особено през 2014 г.

За постигането на още по-добри резултати е в тази област е наложително да продължат да се полагат усилия за ограничаване на трите най-широко разпространени към момента сиви практики в страната – наемането на работа на трудов договор със скрити или фиктивни каузи, полагането на допълнителен труд при удължено работно време без неговото заплащане и забавяне плащането на трудови възнаграждения и на свързаните с тях осигурителни вноски.

Наложително е също така да се засили предварителният контрол за спазването на трудовото и осигурителното законодателство на страната, с цел превенция на сивите практики в областта на социалното осигуряване, а не толкова последващият контрол, който има констативен и санкциониращ характер за допуснатите нарушения на това законодателство.

Библиография

1. Скритата икономика в България. С., 2004.
2. Основни предизвикателства за диагностика, ограничаване и превенция на неформалната икономика. С., 2011.
3. Комплексен аналитичен доклад – информационен обзор за състоянието на неформалната икономика в България. С., 2012.
4. Втори мониторингов доклад върху неформалната икономика и постигнатия напредък в нейната превенция за 2013 г. С., 2013.
5. Трети мониторингов доклад върху неформалната икономика и постигнатия напредък в нейната превенция за 2014 г. С., 2014.

MINIMUM INVESTMENT RETURN GUARANTEE MECHANISMS FOR CAPITAL PENSION FUNDS – THE CASE IN BULGARIA*

The current study is motivated by desire for detailed analysis how to improve the guarantee mechanism for insured persons in capital pension funds. The minimum investment return mechanism is one of these guarantee instruments along with effective legislation, effective supervision and good pension governance of the pension administrator.

The aims of the research are reached through the following stages: description of the reasons for guarantee mechanisms; analysis of the existent instruments for minimum investment return guarantee; description of the current situation in Bulgaria and pointing directions for changes and improvement.

Capital pension schemes

The capital pension schemes (defined contributions plans/schemes, DC plans/schemes) are expanding their role in pension security among countries. The main characteristics of these schemes are the accumulation of funds specific on name and account for an individual, investment of these funds and payment of pension calculated on the basis of the accumulated funds.

Various authors are underlying that the efficiency of private schemes has to be improved. The European Commission also states that "...the private capital pension schemes have to be more secure and more profitable"¹. One aspect of achieving the greater extent of security is to implement form of guarantees in the scheme.

Risks for insured persons

Depending on the design of the private pension schemes different actors are bearing the risks inherent to the insurance. What risks are bearing the insured persons? Mainly their risks are investment risk, operational risk and longevity risk. Investment risks are related with the probability of decrease of the personal assets or smaller increase than that of the expected or desired. What is happening in negative or very low investment return? Who and in what extent is bearing the negative consequences? These questions need answers. The answers are not so simple because there are too many actors – insured persons, pension administrators, asset managers, independent guarantee funds and the government. Also the risks have to be analyzed not only during the phase of accumulation but also in the phase of payment.

Investment risks

Investment risks are related not only with the size of the investment return. The insured can bear negative results following non-fair information, biased results and incomplete comparison between the results of different pension providers. Concerning asset management it has to be taken into consideration the charges and the investment fees. In addition, the analysis has to envisage the expenses incurred in terms of administration of the scheme. One of the most important element of the investment risk is connected with the potential conflicts of interests. Widespread measures for alleviating the risks are the sound and proper management, the skills of the asset managers, the appliance of the standards of good pension governance.

Investment return

* Stanislav Dimitrov, Associate Professor, Ph. D., VUZF University Sofia, lecturer in Corporate Finance, Management of a pension insurance company, Investment policy of pension insurance funds and other disciplines.

¹ European Commission, White paper "An agenda for Adequate, Safe and Sustainable Pensions", 2012, www.fsc.bg, p. 7

Only two percent difference in investment return is leading to 62% higher accumulated sum in 40 years of insurance¹. That is why the investment return is one of the most significant factors for the size of the pension.

During the critical year of 2008 the investment return of the capital pension funds varies in very broad range – from minus 35% up to plus 4% average. In Bulgaria the investment return for 2008 for voluntary funds varies a little less – from minus 52.02% up to minus 21.01%.

The worst results are registered by funds in Ireland, Hong Kong and USA (respectively minus 35%, minus 30.20% and minus 24%)². Far better is the performance of funds in Germany, South Korea and Italy (respectively 1.60%, 4.09% and minus 6.3%). The more aggressive is the portfolio of the funds the worse is the result – in Ireland 66% of the assets are invested in shares in 2007 compared to 20% in Italy³. During crisis it is not illogical pension fund to register negative returns. In Switzerland pension funds registered average minus 13% for 2008 which is below the previous worst number from minus 8% in 2002⁴.

It is interesting to see what annual return is targeting the pension funds nowadays. 51% from responded funds targeted returns less than 5%, 27% are targeting more than 6%, according to a survey of CREATE – Research⁵.

Minimum investment return guarantee mechanisms

Indeed minimum investment return guarantees are explicit guarantees of fund performance. The practices for minimum investment guarantee are different. Countries with existent guarantee mechanism are numerous: Switzerland, Denmark, Belgian, Japan, Germany, Czech Republic, Poland, Bulgaria, Slovakia, Slovenia, Mexico, Uruguay, Chile, El Salvador, Peru, Colombia, Malaysia, Singapore and others.

Those practices are connected with two approaches. The first approach sets minimum return in absolute terms (absolute return guarantee) – 2% annually for example. With absolute return guarantee are countries like Switzerland, Singapore, Malaysia and Slovakia. The second approach envisages minimum return in relative number (relative return guarantee) – for example a return that is related with the result of a benchmark or related with market average return. With relative return guarantee are countries like Poland, Slovenia, Chile, Colombia, El Salvador, Peru, Uruguay and Bulgaria.

The minimum yield can be nominal or real depending on the nominal or real value of the guarantee – for example gross contribution or net contribution (gross contribution net of charge). The guarantee mechanism can be floating or fixed. Also it can be valid on retirement only or valid in every period.

The guarantee for the size of paid contributions is known as capital guarantee. This kind of guarantee can be applied for the paid contribution as of the end of every year or as of the retirement of the person. The conception for guarantee on the retirement is based on the conclusion that the main factor for adequate pension income⁶ is the date of starting pension payment. The reason is that for the insured person the main measure for pension efficiency is the value of the replacement

¹ Calculated for 100 BGN monthly contribution, 4% charge from the contribution, 3% and 5% net investment return.

² Investment Company Institute. 2009 Investment Company Fact Book, 49th edition. http://www.ici.org/pdf/2009_factbook.pdf

³ International Pension Issues, 04/2009, Allianz Global Investors, July 2009, p. 1

⁴ Bertschi, L., J. Roueche and N. Munaretto, "Solvency requirements for Swiss pension funds and how to ensure the guarantee of benefit payments at any time", https://www.actuaries.org/Munich2009/papers/AFIR/Fri_16.00_AFIR_Bertschi_Pensions_Paper.pdf

⁵ IPE magazine, November 2014

⁶ Daneva, I., "Investizionna politika na pensionnrite i zdravnoosiguritelnite fondove", Izdatelstvo na VUZF, Sofia, 2010, p. 92

ratio (pension calculated as of salary) which depends on the accumulated sum on the date of pension calculation.

In great part of the studies the desired return is associated with value over inflation i.e. return that leads to real increase of the contribution. Another benchmark is the increase of the GDP, the return of risk-free government treasuries, the interest on deposits, the increase of the average salary, the increase of the average insurance income, the increase of the average minimum salary, return from market index, the return of preset portfolio or synthetic benchmark.

In Czech Republic the funds have to reach minimum the charges on the contribution for one year. This kind of guarantee is ongoing capital guarantee.

In Japan the pension administrators have to offer at least one plan with capital guarantee scheme. In Slovakia the investment guarantee is every 6 months and is 0%. The asset managers can withhold fee only if the return is higher. Absolute nominal guarantee is applied for Swiss Pensionskassens which are governing the mandatory occupational pension insurance. Every year the local supervision commission sets the required minimum interest rate. For 2015 it is set at 1.75%. At the beginning of the system in 1985 the minimum investment return was 4%. In Switzerland there is a debate over change of the existing guarantee mechanism. One discussed option is to relate the return with the average market yield of Swiss 7- or 10-year government bonds. Second option¹ is to calculate the minimum return on actual market returns and to define it at year end rather than estimated by BVG commission in advance.

Another type of absolute guarantee is the inflation-indexed capital one. The guarantee is spread over the real value of paid insurance contributions. Often this kind of guarantee is on the date of retirement.

Denmark is applying floating guarantee. According to it the minimum return is an interest rate which is applied to every insurance contribution.

In Chile the required minimum return depends on the risk profile of the fund. Less risky funds favour smaller minimum return – the rate smaller of 50 of funds' average real return and funds' average real return minus 2%. The funds' average real return is calculated for the last 36 months. The same guarantee mechanism is applied in El Salvador and Peru. In Poland for minimum rate is required the bigger value of 50% of funds' weighted real return and funds' weighted real return minus 4%. The funds' weighted real return is calculated for the last 12 months. In Slovenia the required return is 40% of weighted annual yield of government bonds. Colombia is applying combined approach: half of the minimum return depend on 90% of the funds' average and the half depends on the return of a benchmark portfolio.

Factors for choosing a mechanism

The main factors for the preferred mechanism are two: the price for the measure and who is paying that price. The adopted mechanism depends also on the investment regulations, the extent of competition, the price of the service, the costs of administration, the stage of development of the regulation, the stage of development of the supervision, the role of the DC insurance in the whole pension security, the design of the schemes and the administrative capacity of the pension administrator.

Very important elements of the guarantee mechanisms are the sources for financing the guarantee and the way of withholding the charges. There are four main sources of financing: the assets of the pension fund; the capital of the pension fund administrator; a central guarantee fund and the government².

¹ <http://www.ipe.com/10002985.article> 04.09.2014

² World Bank. 2005. Guarantees - counting the cost of guaranteeing defined contribution pensions. World Bank pension reform primer series. Washington, DC: World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2005/01/6259019/guarantees-counting-cost-guaranteeing-defined-contribution-pension>, p. 3

When the source is the pension fund the fee can be from the assets or the insurance contribution. Another source can be a surplus from certain value of the investment return. In most countries in Latin America the first source is a reserve formed within the pension fund. Second source are the own assets of the pension administrator.

Poland has established central pension guarantee fund in addition to the requirement of special reserves within every pension fund. 0.3% of net assets is the fee that is paid from the pension administrators to the central fund. The Guarantee fund is administered from the National Depository for Securities.

The price of the guarantee mechanism can be compared to other products as saving Life insurance and life-long annuity. The guarantees in life-long annuity are more expensive because they envisage another risk – the longevity risk. The analogy with the bank guarantee mechanism is not very appropriate because the banks have very broad range of services (leading to revenues from different sources).

It has to be taken into consideration that no matter what type of guarantee is applied it increases the price of the service for capital pension insurance¹. Various researches are focused on the price of the minimum return guarantee. Some of them² are calculating price between 0.10% and 1.2% annually from the assets using the approach of evaluation of alternative guarantee mechanisms.

Problems and perspectives for Bulgaria

Bulgaria is applying relative minimum return mechanism for the additional mandatory pension insurance. The mechanism is part of the safety net for insured persons together with separation of the assets of fund and administrator, quantitative and qualitative asset management requirements, daily evaluation of assets and others. The bearers of the investment risk and the longevity risk in Bulgaria are shown in the following table.

¹ Antolín, P. et al. (2011), "The Role of Guarantees in Defined Contribution Pensions", OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 11, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5kg52k5b0v9s-en>, p. 5

² Antolín, P. et al. (2011), "The Role of Guarantees in Defined Contribution Pensions", OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 11, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5kg52k5b0v9s-en>; Schich, S. and Kim, B.-H., "Guarantee Arrangements for Financial Promises: How Widely Should the Safety Net be Cast?", OECD Journal: Financial Market Trends, Volume 2011 – Issue 1.; Scheuenstuhl, G. et al. (2011), "Assessing the Nature of Investment Guarantees in Defined Contribution Pension Plans", Risklab, Munich; Pennacchi, G. Government Guarantees on Pension Fund Returns, World Bank Social Protection Discussion Paper 9806, April 1998; Biggs, A. Burdick, C. and Smetters, K. "Pricing Personal Account Benefit Guarantees: A Simplified Approach", mimeo, December 2006; Munnell, A.H., Golub-Sass, A., Kopcke, R.A., Webb, A., What does it cost to guarantee returns?, Number 9-4, February 2009, Center for Retirement Research; Grande, G., Visco, I., A public guarantee of a minimum return to defined contribution pension scheme members, Temi di discussione, Number 762, June 2010, Banca d'Italia; McCarthy, D. Shaping returns in DC pension accounts: examining rate-of-return guarantees, mimeo, July 2009

Table 1

Bearers of investment and longevity risks in mandatory capital insurance

phase	accumulation phase	payment phase	payment phase	payment phase
type of risk	investment risk	investment risk	longevity risk	longevity risk
bearer	insured	pensioner	pension administrator for the due pensions after survival of the average expected years	pensioner for the size of pension and for the left assets in case of death long before the average expected years

Source: The author based on Social Insurance Code

The guarantee mechanism is needed because the insured person/pensioner is bearing the investment risk during the accumulation and payment phases.

The risk profile of the pension funds can be set as balanced. The share of the risky assets (shares and real estate) is below 50% – ranging from 44.94% for the Voluntary funds up to 32.67% for the Universal pension funds, based on official figures as of 30.09.2014.

In Bulgaria the minimum investment return is calculated by the Financial Supervision Commission (FSC) for every type of mandatory fund – Universal and Occupational. The basis is the funds' average weighted modified return¹. It is calculated as of the end of every quarter for the last 24-month period. The minimum rate is the smaller value of 60% of funds' average weighted modified return and funds' average weighted modified return minus 3%.

The investment results of the supplementary pension funds in Bulgaria (mandatory – Universal and Occupational and voluntary funds) are shown in the following table.

Table 2

Real investment return of supplementary funds for the period of 2002 – 2014

Fund→ Rate↓	Universal PFs	Occupational PFs	Voluntary PFs
Average annual geometric real return	1.30%	0.88%	0.49%
Sum in real value in end period in case of 100 BGN gross contribution	118.33	112.06	106.56
Sum in real value in end period in case of 100 BGN gross contribution minus charge	112.41	106.45	102.30

Source: Author's calculations based on the information from the Financial Supervision Commission, www.fsc.bg

These figures show that funds are registering positive real rate of return but the result is well below 2-3%. The 13-year period includes the most severe financial crisis in the new world history – the year of 2008. The average negative return of Universal pension funds is minus 21.14% for 2008. The same year the inflation is 7.8%. Another year with negative return is 2011. This is the year with deep debt crisis in the Eurozone, mainly Greece, Portugal, Spain and Slovenia.

¹ The weighted average return is modified. As weight is used the market share as of managed assets of every fund along with upper limit of 20%. The other funds market shares are modified in order to reach again 100%.

Obviously the guarantee mechanism does not protect the insured against low return furthermore negative return. For the worst 24-month period (28.09.2007 – 30.09.2009) the minimum required rate was minus 11.45% and at the same time all funds were registering negative return with range from minus 6.61% to minus 11.13%. The funds' average weighted modified return was minus 8.45%.

The applied mechanism does not compensate the inflation, nor the nominal size of the contribution. The current charge on contribution is 5%. It is difficult to achieve 5% in conservative portfolio with government bonds and deposits. In order to reach return more than 5-6% you need to include risky assets as shares and real estate. We can derive one conclusion that the funds have to be "stimulated" by the regulator and supervision body to achieve the highest possible return in less risky investments.

Special reserves in pension fund and in pension administrator are the sources of guarantee financing. The fund reserve is formed by the surplus of achieved return over the maximum return set by the FSC. The reserve within the pension administrator is financed by own funds of the trade company. The pension company set aside special reserves in amount between minimum 1% and maximum 3% from the net assets of the fund. In situation to cover the difference first is used the fund reserve and second the reserve within the pension company. During 2008 and 2009 two times one company had to cover the difference to required return. The used reserves equaled around EUR 0.8 mln. It is interesting to see the reason for these negative results. Analyzing the portfolio of the funds at that time we conclude that the high exposition to shares in Bulgarian companies is the main reason for the compensation situation.

In the most extent insured that are in high degree affected from the negative return are these who are receiving pension payment or are in years just before retirement. These people do not have time to compensate negative return. For them the negative return comes as a real loss of money.

Another problem with the investment policy is the lack of clear target. Most of the funds set as target return over inflation or return over the market average. In fact there is no requirement for construction and reporting versus strategic benchmark. Most of the experts state that it is logical the investment target to be defined as sum of real GDP increase, inflation and premium for risk inherent to the fund.

New guarantee mechanism

The existing guarantee mechanism in Bulgaria does not protect sufficiently the interests of the insured. The unification of the products is one method for defense of the interests of the insured. The protection of insured is reached mainly through regulation and financial knowledge.¹ These two are not well applied in Bulgaria.

The preferred mechanism has to meet the characteristics of the economic and social development of the country. It has to be decided which type of guarantee will be applied – absolute (as countries like Switzerland, Japan and Slovakia) or relative (Chile, Denmark, Poland, Hungary and Slovenia). If it is the last one the next step is to formulate the base –inflation, GDP growth, government bonds yield. There can be implemented a package of guarantee – in addition to the minimum return can be added stimulus or penalties.

In my opinion the best model is the one that matches the main characteristics of the capital pension in the country. Some of them are: retail insurance; defined contributions schemes; limited public resources; one third party administrator (pension insurance company is doing all the accompanying activities) and separation of the assets of the fund and the administrator. So in that

¹ Financial Supervision Commission "Program for protection of consumers of non-bank financial services and for improving the financial literacy 2012 – 2015", www.fsc.bg, p. 3

situation we have high costs, developed infrastructure, existing mechanism, not working guarantee for negative return, lack of charge compensation and lack of different portfolio risk profiles.

Based on this picture the combined approach is the best one working for return guarantee. The financing of the guarantee has to come from the pension company, the fund and the insured. The main responsibility will lay within the pension administrator (which is the asset manager in the current situation). The combine approach includes seven milestones. First, in situation of negative return there will be no investment fee for pension company. Second, implementation of capital guarantee valid on retirement. In this case there is guarantee that at least the value of the contributions will be preserved. Third, launch of the multifunds along with differentiating the existing guarantee mechanism according to the risk profile. Fourth, moving to more sophisticated weighted average minimum return with penalty for the asset manager in terms of negative return. In such situation half of the negative return to be covered by the pension company. Another examples of penalties are deprivation the right the fund to receive members from the official distribution for certain period and revoke the right to attract persons transferred from other funds for given period. Examples of incentives is higher fees for the pension company in achieving certain upper limit of return. Fifth, including benchmark as a compulsory element in the investment policy. Sixth, the reserve financed with pension company assets to be defined according to the risk profile of the portfolio. Seventh, the investment regulations have to be developed in terms of more power within the supervision body and more transparency of the asset management.

Conclusion

The current study leads to a conclusion that it is a time to undertake package of measures in the sphere of capital pension insurance. Change of the guarantee mechanism is one of the needed changes along with the risk profile choice of insured, improvement of asset management regulations, clarifying supplied information and service of members, greater transparency in investment deals, detailed payment phase and others.

Particularly for the guarantee mechanism has to be weighed the pros and cons of every type and scenario. The measures has to be directed toward greater coverage, improvement of efficiency and achieving greater replacement ratio. The proposed combined approach best fits to the design of capital pensions in Bulgaria.

List of reference

1. Antolín, P. et al. (2011), "The Role of Guarantees in Defined Contribution Pensions", OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 11, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5kg52k5b0v9s-en>
2. Bertschi, L., J. Roueche and N. Munaretto, "Solvency requirements for Swiss pension funds and how to ensure the guarantee of benefit payments at any time", https://www.actuaries.org/Munich2009/papers/AFIR/Fri_16.00_AFIR_Bertschi_Pensions_Paper.pdf
3. Daneva, I., "Investitziionna politika na pensionnrite i zdravnoosiguritelnite fondove", Izdatelstvo na VUZF, Sofia, 2010
4. European Commission, White paper "An agenda for Adequate, Safe and Sustainable Pensions", 2012, www.fsc.bg
5. Grande, G., Visco, I., A public guarantee of a minimum return to defined contribution pension scheme members, Temi di discussione, Number 762, June 2010, Banca d'Italia
6. Investment Company Institute. 2009 Investment Company Fact Book, 49th edition. http://www.ici.org/pdf/2009_factbook.pdf
7. International Pension Issues, 04/2009, Allianz Global Investors, July 2009
8. IPE magazine, November 2014 <http://www.ipe.com/10002985.article> 04.09.2014

9. Munnell, A.H., Golub-Sass, A., Kopcke, R.A., Webb, A., What does it cost to guarantee returns?, Number 9-4, February 2009, Center for Retirement Research
10. Schich, S. and Kim, B.-H., "Guarantee Arrangements for Financial Promises: How Widely Should the Safety Net be Cast?", OECD Journal: Financial Market Trends, Volume 2011 – Issue 1
11. Scheuenstuhl, G. et al. (2011), "Assessing the Nature of Investment Guarantees in Defined Contribution Pension Plans", Risklab, Munich
12. Financial Supervision Commission, "Program for protection of consumers of non-bank financial services and for improving the financial literacy 2012 – 2015", www.fsc.bg
13. World Bank. 2005. Guarantees – counting the cost of guaranteeing defined contribution pensions.
14. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2005/01/6259019/guarantees-counting-cost-guaranteeing-defined-contribution-pension>

CHARACTERISTICS OF INVESTMENTS SOURCES TO SMALL BUSINESS*

Purpose and role of investments in the retail sector is to ensure the functioning of the mechanism of domestic trade development financing. One of the key goals of the state is to establish sustainable investment process in the industry, attracting additional fundings. Achievement this goal will create conditions for further domestic trade development.

Depending on the investment needs of domestic trade, it can be divided into two groups: direct investments and co-investments.

Direct investments are needed in realization of commercial enterprises investment projects. These include investments in fixed assets (tangible and intangible assets to enhance and introduction of new retail space) and working capital (introduction to the range of new fashion collections). Investments in tangible assets in trade are related to the construction and reconstruction of buildings and structures to increase retail space; purchase (or production) of new commercial equipment, including the cost of its delivery, installation and startup; modernization of existing commercial equipment and technological devices. Investment of commercial enterprise in intangible assets often related to the acquisition of new trade mark, software or brand specific product (patent or license). The main trend of recent years is accelerated growth rate of the initial value of intangible assets compared to tangible assets. Increasing the share of intangible assets in the amount of equity is associated with investments in the development of commercial brands, an evaluation of copyright on the software, use of trademarks and brands [5].

Investments of commercial enterprises in working capital include replenishment of mass demand goods; the formation of new and additional stock of goods fashion collections; increase in accounts receivable and implementation of measures to work with customers.

The accompanying trade investment companies are investing money in facilities that are linked geographically and functionally with retail space, and serve to ensure their normal operation, but are not included directly in the trading facilities (access roads, power lines, sewage). Also co-investments can be considered investments in facilities that form a positive image of the company: the environment, social infrastructure of commercial enterprise and etc.

General trends in investments of internal trade in sub-sectors are typical for small business trade, although have some specifics connected with small businesses features. Today the state hopes on fast positive structural changes in the economy, exit from recession, and creation of conditions for market reforms expansion associates with small business. As stated in the law "About state support and development of small and medium enterprises in Ukraine", small business are regarded as a leading force for "... a competitive environment; ... provide employment through support of entrepreneurship initiatives of citizens" [1, Article 3].

Small businesses do not require large initial investments and guarantee the high turnover rate, are capable the fastest and economically to solve the problems of economic restructuring, formation and nurturing consumer goods market with limited financial resources. Due to the increased competition, small commercial enterprises provide local markets with goods better, and at the same time much less destabilize the situation on the labor market in case of bankruptcy of some of them in comparison to large enterprises. Small businesses use mostly local resources, and stronger linked to the place of its location. In addition, they are a significant source of replenish-

* Igor Yurko, PhD, Poltava University of Economics and Trade; Darya Yurko Associate Professor.

ment of local and regional budgets, are often involved in sponsoring of local programs being interested in the economic development of the territory in which they reside.

However, a small business has certain limitations associated with a small volume of transactions that limit opportunities for enterprises to expand their activities to invest big money, conduct research and development. Small businesses are highly vulnerable to fluctuations in market conditions, leading to frequent failures and bankruptcies. Accordingly, employees of small companies are less social protected than in the large firms, that is why investments providing conditions for the development of small businesses in trade, thus solving social problems (promotion of employment, reducing social tensions at the regional level). Although the last three years the number of employees in small trading business declined, small commercial enterprises were the main job for 40.3% of the number of employees in trading in 2013. The share of small businesses accounted for 20.7% of the turnover in Ukraine [2].

In small trading business in 2012 there were invested 32.5 billions UAH, that represent 29.2% of the total capital investment in the domestic trade. Although in the past five years the part of trade decreased in gross capital investments in small businesses from 20.8% in 2008 to 15.5% in 2012, it remains one of the main sectors of the economy for investing.

The main trend in 2011 was the decline in investments in small commercial enterprises, as clearly seen from Table 1.

Table 1

The share of small enterprises in gross capital investments in commercial enterprises

(%)

	2008	2009	2010	2011	2012
Trade; maintenance of motor vehicles, households and products for personal use	53,0	39,8	51,1	30,0	29,2
Sale of motor vehicles and motorcycles, maintenance and repair of it	40,5	23,6	25,9	23,4	20,9
Wholesale and mediation in wholesale trade	99,6	71,6	99,3	63,2	51,5
Retail trade; repair of household products for personal use	10,8	7,1	9,4	4,9	5,2

If in 2008, more than a half of the capital investments were accounted for small businesses (53.0%), in 2012 the priorities were investing in large and medium-sized enterprises. Especially noticeable investments decreased in wholesale and mediation (from 99.9% to 51.5%). The main negative factors influencing investors' choices became government policy support of large business and changes in the Tax Code of Ukraine.

Search of additional financial capital are the main problem for most entrepreneurs launching their trading business. Options available for small businesses are:

- Subsidies to state enterprise projects;
- Loans for current activity;
- Investment loans;
- Participation of large enterprises and individuals in investment projects of small business;
- Special forms of credits (leasing, franchising, factoring).

Providing government support in the form of subsidies to business in the early stages of its development should be the basis of the normal development of the national economy. However, in Ukraine there are few public business support funds that invest very limited funds from local budgets into start-up business projects. The internal trade is not included in the priority areas of their activity. Many problems in entrepreneurs arise because of considerable duration of the appli-

cation for the loan (the process may take several months) and the complexity of documents preparation.

Small business lending is the most difficult direction in the corporate lending. Investors and entrepreneurs are interested in investing into small businesses, but such activity is associated with a number of problems. The most common difficulties obtaining loans are related to the excessive requirements to small business owners. Almost all banks not only to thoroughly check the financial position of the borrower, but also require making a large caution. Not all potential clients have owned transport or housing. However, only a few banks are willing to lend under the holding deposit of goods, raw materials or equipment. The interest rate on bank loans in Ukraine remains very high (35 to 50% annual). From the bankers' point of view the main problem of small business lending is a lack of transparency in Ukrainian commercial activities. In practice, many problems are caused by weak financial literacy of entrepreneurs. They do not represent the whole range of credit products, do not know how to prepare a business plan of the project, or use the credit for other purposes, providing false documents.

Considering the complexity of the desired volume of investment by government programs or credit institutions, entrepreneurs are forced to turn to illegal private investors for funding. Illegal loans are much more expensive than bank (5-7% per month), but do not require deposits, sophisticated application and are fast issued. Therefore, the rate of growth of the "black" market loans is compared to the growth rate of legitimate loans.

Businesses are issue investment loans under the new projects, in order to significantly expand the market, commercial facilities or development of a new direction of the company activity. The current return on investment rate of the company doesn't matter significantly, but an entrepreneur has to invest in a investment project at least 30% of their funds, that is quite problematic for small business. Banks provide investment loans for up to 10 years, and, that is especially attractive, business may be granted deferral of principal repayment.

New direction for Ukraine in small commercial businesses investments is participation of large companies and individual entrepreneurs in investment projects. Some trading companies with free money are trying to invest in a small business, preferring to invest in small companies to develop promising projects. If the project begins to generate income, investments in small businesses are justified. If the project is flawed, then the costs for the investor will be minimal. The investor can provide premises equipment or specialists needed for project development to private entrepreneur. However, disadvantages of small business investment funds by private companies and individuals are high percentage deduction from income, relatively small amounts of investment and intervention in the management of investor through the presence of a controlling stock of shares.

In recent years the main investment flows into the small trading business shifted from the construction and acquisition of earlier built commercial properties toward the buying and production of new fixed assets in the form of modern equipment, systems of trade process management, as shown in Table 2.

Most clearly this process take place in retail, where for the last 5 years the share of capital investment in the acquisition of new fixed assets increased from 32.1% in 2008 to 52.5% in 2012.

One of the main reasons is that in the recent years all the reserves of the most suitable for small businesses commercial premises were used. Remaining areas usually demand significant investments that sometimes exceed the capabilities of small businesses. At the same time, more and more small businesses in urban shopping areas rent sales premises in commercial developers, ie entrepreneurs that build properties and organize according processes.

Today in Ukraine the most dynamic sector of the commercial real estate is shopping areas. Under the influence of global trends, in Ukraine business activities related to retail space renting are developing at a high pace. The most common form of commercial real estate leasing become the development; it is a form of entrepreneurial activity resulting in the investment process

property development (creation). This process includes the selection of a team of stakeholders, market research, marketing, design, construction, financing, accounting, property management and delivery of the completed facility for further exploitation leasing. This business concept requires a large "anchor" tenant (eg large food supermarket), "sub-anchor " tenants (large stores selling non-food items), shopping gallery providing trading places for entrepreneurs, open area for small catering businesses, free parking for mall visitors.

Table 2

Proportion of investment facilities in capital investments in small commercial enterprises of wholesale and retail trade

(%)

Investment facilities	2008	2009	2010	2011	2012
Wholesale and mediation in wholesale:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– for construction and building	52,0	48,8	46,2	33,2	40,7
– for the purchase of pre-existing fixed assets	11,7	11,4	13,2	14,1	11,9
- for acquisition of manufacture of new fixed assets	36,3	39,8	40,6	52,7	47,4
Retail; repair of household products for personal use:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– for construction and building	37,8	48,5	50,2	32,2	33,0
– for the purchase of pre-existing fixed assets	30,1	15,1	13,2	19,3	14,5
- for acquisition of manufacture of new fixed assets	32,1	36,4	36,6	48,5	52,5

The main formats of retail property objects for lease became street retails (non-residential premises for organizing of retail on the ground floor of residential buildings) and shopping centers (group architecturally united retailers managed by only company, with parking and located on a specially planned plot). Tough competition led to abandon the format "pure shopping" and actively engage in the development of new formats. The main prerequisites for the emergence of new formats were the following factors:

- European trend toward larger shopping centers and commercial and entertainment centers construction;
- increasing number of consumers, which is advantageous, considering deficit of free time, in buying food, paying for services, laundering or visiting a hair salon in one place;
- benefits for families to spend leisure time together: watching movies, bowling or visiting children entertainment complex;
- **the gradual increase in household income increases the demand for services in the entertainment field, enabling to combine shopping with entertainment;**
- **relatively short payback shopping and entertainment complexes.**

Amid the difficulty of obtaining small commercial enterprises credit and reducing domestic investment capital, many small businesses have turned to leasing as virtually the only alternative way to purchase necessary trade equipment. It allows the entrepreneur to receive commercial equipment and to start its operation without diverting funds from turnover.

This had led to increased demand for leasing in Ukraine. In Ukraine, the use of leasing is 25-30% of the total sum of credit capital.

The decision regarding the lease are based on the ratio of the value of lease payment to the charges for the use of long-term loan that the commercial enterprise can get. The effectiveness of leasing is achieved through the following components:

- The lessee has the ability to actually use expensive equipment without a large initial investment;

- The lessee can independently determine the equipment supplier, has the rights and obligations provided for the buyer, except for the obligation to pay for purchased property;
- Allocation of payments for the lease of property used for company expenses in full, allowing to achieve economies of payment of income tax;
- Future lease payments are not included into the accounts payable lessee, which improves the financial and economic performance of the company and allows him to raise additional loans for working capital.

Another special form of loans for small trade businesses, which is becoming more popular in Ukraine, is the franchise agreement. When using the franchise agreement investments focused on deposit in equipment and organizing on the store "turnkey" providing activities in frames of already established business. In addition, these investments must comply with the franchisor.

According to experts of the Federation of franchising development, market growth in 2012-2013 was 10-35%. Such a large range in numbers is explained by the unstable growth in different market segments of franchises. Thus, the restaurant business market franchise holds the largest share is about 55% of all brands, that are developing franchising in Ukraine; retail market is about 35%; all other activities if about 10% [3].

The most profitable and active remain companies that develop foreign franchises. Among the leading Ukrainian companies is the "Fast Food Fystem" (FFS). Some Ukrainian restaurant business operators are actively considering the possibility of buying foreign franchises to build their portfolio of business and increase capitalization.

In terms of investment market the most dynamic is the hospitality industry. This contributed greatly to the Euro 2012 in Ukraine and the desire of property owners rather fill their hotel through the entrance to the world famous hotel chains. However, three segments of the market stay the most developed, and according to experts predictions, they will develop in the future: restaurants, retail and services. Most of franchise enterprises operate in micro-business, investment in which are less than USD 10 thousands. And some of franchisors simplify the procedure for franchise obtaining offering to conclude only one cooperation agreement. The greatest development at the regional level franchising received in Kyiv and in large cities, in cities with the highest purchasing power of the population and in the towns of Western Ukraine, where foreign companies-franchisors before other regions began to spread this investments method into small businesses and "showed what does the service mean and what is the partnership relations within the franchise" [3].

Factoring as a form of lending to small trading business in Ukraine is still very poorly developed, but it is very important due to the escalation of commercial credit in trade practice. Commodity credit is goods that are transmitted from producers or wholesalers to retailers under the terms of the agreement, which provides for the postponement of the final sum under the defined terms and certain interest rate. For companies that are trading with payment delays, factoring is a complex financial services of cash requirements rights transfer. Financial services of this kind are provided to manufacturers and suppliers by banks and factoring companies. For entrepreneurs, it is an effective solution of liquidity problem without credit bank funds implication, and flexible management of financial flows.

Factoring in Ukraine is at the stage of formation now. According to statistical analysis, factoring market volume in Europe is more than 6% of GDP, in Russia this figure is 1%, while the volume of factoring market in Ukraine is about 0.5% [4]. With all the benefits of factoring in comparison to bank lending, that are flexibility and convenience for the clients, absence of rigid contractual frameworks and collateral, its lack in popularity can be explained by the lack of knowledge of entrepreneurs about similar way to attract investments, lack of skilled personnel in the field of factoring, and high costs of the development and implementation of the necessary software.

Thus, the investments establish conditions for the development of small businesses in trade, thus solving social problems (employment promoting, social tensions reduction). Normal investment provision of small trading business can be achieved through appropriate incentives, rationalizing of the tax regime based on the selected development priorities, encouraging the use of various elements of the tax system, expanding the boundaries of the real estate market, and development of infrastructure elements. Experience of developed countries shows that the active government policy is prerequisite for emergence and sustainable development of the financial infrastructure for small business. And it determines the small businesses funding schemes that become traditional for national economic system. Increasing access of small business to financial resources can be achieved through the provision of grants for starting a business, subsidies on interests payment of credit institutions loans usage, for payment of part of lease payments, guarantees of small and medium enterprises, microloans.

Список літератури

1. About the development and state support of small and medium enterprises in Ukraine [Text] [Laws of Ukraine adopted by Verkhovna Rada of Ukraine. 22.03.2012]. // Supreme Council of Ukraine (BD), 2013, № 3, Article 23. – № 4618-IV.
2. Statistical Yearbook of Ukraine for 2013. [Electronic resource]. – Access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Name from the screen.
3. Federation of Franchising Development [electronic resource]. – Access: <http://fdf.org.ua/>. – Name from the screen.
4. Factoring in Ukraine expects rapid growth [Electron resource]. – Mode of access: <http://bizrating.com.ua/19/articles/799/index.html>. – Name from the screen.
5. Trade Entrepreneurship: Theory and Practice: monograph / under the red. of L.O.Lihonenko [Text]: K. : KNTEU, 2012. – 304p.
6. Research of innovation activities in the economy of Ukraine for the period 2010-2012. [Electronic resource]. – Access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Name from the screen.

ЗА НЯКОИ ПРОБЛЕМИ ПРИ ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА СПРАВЕДЛИВАТА ЦЕНА НА АКЦИЯ ЗА ЦЕЛИТЕ НА ТЪРГОВО ПРЕДЛАГАНЕ (НОРМАТИВНА УРЕДБА И ПРАКТИКА)*

Търговото предлагане е специална процедура за извънборсово изкупуване на акции на публично акционерно дружество. Извършва се с разрешение и под контрола на Комисията за финансов надзор/КФН/. Необходимостта от търгово предлагане възниква тогава, когато се променя структурата на акционерното участие по такъв начин, че едно или повече лица придобиват контрол върху дружеството, а правата на останалите притежатели на акции за участие в управлението се намаляват. Това обстоятелство оказва съществено влияние върху стойността на акциите на дружеството, които подлежат на търговия. Много често търговото предлагане се извършва с цел трансформиране на публичното дружество в непублично, което променя съществено ликвидността на акциите извън контролния пакет, както и тяхната стойност.

Нормативната уредба на търговото предлагане е с цел защита на интересите на миноритарните акционери. По същество то представлява предложение за изкупуване на акциите на акционерите по цена, която е определена от търговия предложител в рамките на нормативните изисквания и под контрола на КФН. По този начин се осигурява възможност за "изход от инвестицията" на всички акционери, които не са съгласни с настъпващите съществени промени в правата им за участие в управлението на публичното акционерно дружество. Нормативната уредба поставя изисквания, които да гарантират, че изкупуването на акциите ще бъде извършено по "справедлива" цена.

Коя цена може да се приеме за "справедлива"?

В Директива 2004/25 ЕО на Европейския парламент и Съвета относно търговото предлагане е посочено само, че справедливата цена е равна на най-високата цена, платена за акциите от търговия предложител за срок, определен от държавата-членка, не по-кратък от 6 месеца и не по-дълъг от 12 месеца преди отправеното търгово предложение. Други изисквания и регулации не са посочени. Всъщност се очаква, че защитата на интересите на миноритарните акционери ще се осъществява чрез корекции на предложените цени от страна на надзорните органи. Основание за това твърдение е, че в Директивата се дава право на държавите –членки да разрешат на своите надзорни органи да коригират цената при ясно определени обстоятелства и критерии. Всички решения на надзорния орган за коригиране на справедливата цена следва да се мотивират и оповестяват публично. Това означава, че надзорният орган /в нашата страна – Комисията за финансов надзор/ следва да упражнява значителни права и да носи отговорност за защитата на акционерите.

Нормативната уредба в нашата страна, регламентираща изискванията при търгово предлагане включва: Закон за публичното предлагане на ценни книжа ЗППЦК; Наредба 13 за търговото предлагане; Наредба 41 за изискванията към съдържанието на обосновката на цената на акциите на публично дружество, включително към прилагането на оценъчни методи, в случаите на за преобразуване, договор за съвместно предприятие и търгово предлагане. /ДВ,бр.59 от 01.07.2008 г.,попр.,бр.65 от 22.07.2008 г./

Справедливата цена на акциите, търгувани активно, се определя като среднопретеглена стойност от цената на затваряне или друг аналогичен показател за последния ден, през кой-

* Проф. д-р Маргарита Русева Александрова; катедра "Финанси", УНСС.

то са сключени сделки през последните три месеца и стойността на акциите, получена по приложените оценъчни методи. Акции, които се търгуват активно са акции, които имат минимален среднодневен обемна търговия в размер най-малко на 0,01 на сто от общия брой акции на дружеството за предходните три месеца общо на всички места за търговия, които оповестяват публично информация за търговията / Съгласно параграф 1 на Допълнителните разпоредби/.

Ако акциите не се търгуват активно, справедливата цена на акциите се определя като среднопретеглена величина от стойностите, получени по следните оценъчни методи: Метод на дисконтираните парични потоци; Метод на нетната стойност на активите; Метод на пазарните множители на дружества-аналози. Изчислява се средна претеглена от получените оценки.

Съгласно чл.5 ал.3, търговият предложител определя тегла, чрез които обосновано счита, че ще се определи по-реалистична оценка на справедливата цена към датата на обосновката. Заявителят може да замени всеки от горепосочените три метода с друг общоприет оценъчен метод, когато някой от посочените методи е неприложим или чрез прилагането на друг общоприет метод се получава по-реалистична стойност на една обикновена акция. При определени условия справедливата цена е равна на ликвидационната стойност на акцията /В нормативната уредба е посочено кога регулаторът може да изиска изчисляване на ликвидационната стойност на акцията/.

Търговият предложител трябва да представи обосновка на предложената цена на акцията на дружеството. Изискванията са регламентирани в ЗППЦК и в Наредба 41 към него. Предложената цена се формира като средна претеглена от цените, определени по приложените оценъчни методи.

Цената се обосновава с прилагането на оценъчни методи и не може да бъде по-ниска от:

- средната претеглена пазарна цена на акциите на дружеството за последните три месеца;
- ако няма търговия с акциите на дружеството и няма пазарно формирана цена, тогава цената в търговото предложение не може да бъде по-ниска от най-високата цена, платена от търговия предложител при закупуването на акции на дружеството през последните шест месеца.

Проблеми при прилагането на оценъчните подходи и методи

Подходът за оценяване на базата на пазарните цени на акциите на дружества аналози се прилага чрез група модели за определяне на стойността на акцията на базата на пазарните цени на акциите на дружество-аналог или група дружества – аналози. Проблемите са по отношение на:

- Избор на подходящ аналог или аналози;
- Избор на подходящ базов показател за оценяването;

В Наредба 41 са поставени изисквания относно използваните базови показатели. Съгласно т.15 от Допълнителните разпоредби задължителният минимален набор от съотношения е: Цена/ Нетна печалба; Цена / Счетоводна стойност; Цена /Продажби – коефициентът не се влияе от счетоводната политика на дружеството. Изисква се осредняване на получените коефициенти, като се изчислява средната стойност за всички дружества-аналози/ средна претеглена/. Теглата следва да бъдат обосновани от търговия предложител.

- Определяне на пазарната цена на акциите на дружеството-аналог

Коя цена трябва да бъде взета за основа при оценяването? Възможни са различни варианти: цената, по която е извършена последната сделка в деня, предхождащ датата на оценката; среднопретеглената цена на фондовата борса в деня, предхождащ датата на оценка;

та; среднопотеглената цена на фондовата борса за определен период, предхождащ датата на оценката (предложенията за продължителността на периода са различни и варират от три работни дни на борсата до шест месеца).

За целите на оценяването следва да се използва цената, която е определена на ефективен капиталов пазар по възможност към момента на оценяването. Възраженията относно практическото прилагане на това правило се правят предвид опасността да се използва цена, която е изкривена под въздействието на случайни фактори. Счита се, че влиянието на такива случайни фактори ще може да бъде елиминирано чрез изчисляването на среднопотеглената цена от много извършени сделки за определен период от време. Това би могло да се приеме за вярно само ако периодът е достатъчно кратък. Нека не забравяме, че цената се формира на базата на очакванията за бъдещите доходи от акцията и оценките на инвеститорите за риска. Цените, определени към минали моменти от време отразяват очакванията и оценките на инвеститорите към тези моменти, определени въз основата на вече остаряла информация. Използването на такива цени не може да гарантира коректността на оценката. Изводът е, че цената трябва да бъде пазарно формирана и да е определена като среднопотеглена за последния работен ден на борсата, предхождащ датата на оценката.

Какъв обем акции следва да се търгува, за да приемем, че цената на акциите е пазарна? Структурата на акционерния капитал на дружеството може да бъде различна. Дали наличието на мажоритарен собственик оказва влияние върху цената на акциите? Нека да си припомним, че акциите носят имуществени и лични права. Личните права (право на глас и право на участие в избора на управителни и контролни органи на дружеството) могат да се упражняват реално и да изразяват участие в управлението на дружеството само тогава, когато няма мажоритарен собственик. В зависимост от дела на мажоритарния собственик има различна степен на ограничаване на участието на останалите акционери в управлението на дружеството. При дял на мажоритарния собственик над 90 % останалите акционери са практически лишени от упражняването на лични права за участие в управлението. Това обстоятелство се отразява върху цената на търгуваните акции. Затова за целите на оценяването на дружеството следва да се ползва пазарната цена само в случай, че на пазара се търгува достатъчен дял от акциите на дружеството.

Да се избегне опасността от използване на манипулирана цена! В правилниците на съвременните фондови борси се посочва изрично, че пазарните манипулации са забранени. Борбата срещу пазарните манипулации е основна задача за осигуряването на ефективни капиталови пазари. На практика обаче се правят опити за извършване на сделки с цел изкуствено завишаване или занижаване на цените на определени акции. Механизмите на пазарните манипулации са разнообразни. Най-често срещан механизъм е извършването на множество поредни сделки между едни и същи участници с малък брой акции. Така при спазване на ограниченията на борсата за промяна на цената се постига постепенно завишаване или занижаване на цената. Разбира се, такъв тип манипулации са възможни при слаба ликвидност на пазара. При съмнение за пазарни манипулации с акции на дружеството следва да не се прилага този начин на оценяване.

От всичко разгледано дотук става ясно, че ако цената не е формирана на ефективен капиталов пазар в резултат на нормална търговия на достатъчен обем акции, тогава тя не следва да се счита за пазарна.

Оценка на база на нетната стойност на активите на дружеството

Нетната стойност на активите се изчислява като разлика между стойността на активите и стойността на пасивите на предприятието. Тя показва стойността на собствения капитал на предприятието. Стойността на собствения капитал се разделя на броя на акциите и се полу-

чава стойността на една акция. Този подход се прилага, като се използват три метода: Метод на база на нетната стойност на активите, изчислена по баланса на предприятието; Метод на база на нетната стойност на активите, оценени по възстановителна стойност; Метод на база на нетната стойност на активите, оценени по ликвидационна стойност.

Метод на база на нетната стойност на активите, изчислена по баланса на предприятието

Този метод не изисква допълнителна информация и специална квалификация за оценяването. Оценката на акциите се прави по баланса. За да се направи коректна оценка, трябва да се решат следните въпроси:

1. По кой баланс следва да се направи оценяването на акциите? Какви са възможните варианти? Може да се работи по последния одитиран баланс от годишния финансов отчет; може да се ползва последният баланс от междинния тримесечен финансов отчет; може да се работи по баланс, който е съставен към датата на оценяването на акциите. Изборът следва да се направи, като се вземат предвид специфичните особености на оценяваното предприятие. По правило е най-добре да се работи по данни, които са актуални към момента на оценката.
2. Стойността на дълготрайните материални и нематериални активи по баланса зависи от амортизационната политика на предприятието. Възможно е тяхната балансова стойност да се различава съществено от пазарната им стойност към момента на оценката на акциите.
3. Стойността на материалните запаси по баланса зависи от прилаганите методи за оценка на запасите. Възможно е тяхната балансова стойност да не съответства на пазарната им стойност към момента на оценката на акциите.
4. В състава на материалните запаси могат да се отчитат неликвидни и залежали запаси с пазарна стойност 0.
5. В състава на вземанията могат да се отчитат несъбираеми вземания (чиято пазарна стойност е 0).
6. Стойността на инвестиционните имоти по баланса може да се различава съществено от пазарната им стойност към момента на оценката на акциите.
7. Стойността на финансовите активи и по-специално ценните книжа може да се различава съществено от пазарната им стойност към момента на оценката на акциите.
8. В баланса не се отразяват така наречените "неосезаеми активи", които създават стойност на акциите. Такива са например квалификацията на персонала, качествата на управленския екип, вътрешно създадената репутация и други.

Всички тези обстоятелства налагат да се прави корекция на баланса за целите на оценяването на акциите. Същевременно в Наредба 41 изрично е записано в Чл.15 ал.3 – Коригиране на балансовите стойности от годишния одитиран финансов отчет не се допуска!

Метод на база на нетната стойност на активите, оценени по възстановителна стойност

Този метод се състои в оценяването на активите по цената, която трябва да бъде платена, ако се придобиват нови подобни активи в момента на оценяването. Използват се актуалните пазарни цени. За оценяването на амортизуемите активи се налага да се определи стойността на изхабяването им. Това става на база на експертни оценки за степента на намаляване на тяхната способност да бъдат използвани по своето предназначение. От стойността на така оценените активи се изваждат пасивите по баланса. Ако има основания за корекции, пасивите също се преоценяват.

Метод на база на нетната стойност на активите, оценени по ликвидационна стойност

Този метод има важно значение при оценяването, защото оценката по ликвидационна стойност представлява минималната граница за стойността на акциите. Оценяването се извършва, като всички активи се остойностяват по цената, по която могат да бъдат продадени. От така получената стойност се изваждат разходите по ликвидацията. Пасивите се остойностяват на база на паричната сума, която би трябвало да се заплати, ако дълговете се погасят към момента на оценката.

Оценка на базата на очакваните нетни парични потоци от функционирането на предприятието

Този подход съответства в най-голяма степен на същността на цената на акцията като сума на дисконтираните парични потоци, които се очакват до края на икономическия живот на дружеството. Прилагат се различни методи за оценяване. Изборът на най-подходящия метод зависи от специфичните особености на оценяваното предприятие. С най-универсално приложение е методът на дисконтираните очаквани нетни парични потоци.

Метод на дисконтираните парични потоци

Проблеми при прилагането:

1. Избор на подходящ модел за оценяване /модел на дисконтираните парични потоци на собствения капитал; модел на дисконтираните парични потоци на дружеството; модел на дисконтираните дивиденди./

2. Проблеми, свързани с определянето на прогнозния период /не по-кратък от пет години, съгласно чл.11 ал.2/

3. Проблеми, свързани с надеждността на прогнозите / по три сценария/

4. Проблеми при определянето на нормата на дисконтиране Избор на подходящ подход за определяне на цената на финансиране със собствен капитал и цената на финансиране с дълг; Отчитане на инфлацията; Определяне на една и съща, или на различна за всяка година норма на дисконтиране.

Най-голямото предизвикателство е определянето и обосноваването на цената на финансиране със собствен капитал. По принцип, цената на финансиране със собствения капитал може да бъде изчислена чрез прилагане на четири подхода:

- подход на прилагане на Модела за оценка на капиталовите активи;
- подход на прилагане на многофакторни модели за определяне на очакваната норма на възвръщаемост от инвестирането в акции /Модел на арбитражното ценообразуване/
- подход на прилагане на модел от групата на моделите на дисконтираните дивиденди;
- подход на надграждането на база на доходността от облигациите плюс надбавка за инвестиционен риск

Най-често прилаганият подход на определяне на цената на финансиране със собствен капитал е прилагането на Модела за оценка на капиталовите активи /МОКА/. Независимо от слабостите и трудностите при неговото прилагане в практиката, класическият МОКА има най-широко приложение при обосновката на цената. Финансово-икономическата криза породила специфични проблеми при прилагането на МОКА дори и в условията на развити капиталови пазари. При криза се оказва, че е невъзможно определянето на прогнозна пазарна рискова премия. Сътресенията на паричните и капиталовите пазари предизвикват силни промени и в доходността на държавните ценни книжа. За да се избегне отразяването на влиянието на случайни и временни фактори в тези условия се използват осреднени данни за дълъг период от време. На практика се ползва информацията от капиталовия пазар в САЩ

за максимално дълъг период и по нея се изчислява безрисковата доходност и пазарната рискова премия.

Изчислената по МОКА цена на финансиране в условията на развит капиталов пазар се използва като основа за изчисляване на цената на финансиране със собствен капитал в условията на слабо развит капиталов пазар, респективно в нашата страна. Не трябва, обаче, да се пренебрегва обстоятелството, че цената на финансиране, изчислена по МОКА за САЩ отразява инфлацията на щатския долар. Това означава, че за целите на определянето на цената на финансиране със собствен капитал в нашата страна, тя следва да се изчислява с коригираните стойности в реално изражение. За отчитане на страновия риск е необходимо да се коригира цената на финансиране със собствен капитал в САЩ, като се прибави рискова премия за риска в нашата страна. Тя следва да се изчисли на база на разликата между нормата на доходност (YTM) на българските държавни облигации, деноминирани в щатски долари /търгувани на капиталовия пазар в САЩ/ и нормата на доходност (YTM) на правителствените облигации на САЩ, изчислена също в реално изражение. Като алтернатива може да се използва рейтингът на българските ДЦК. Посочената разлика следва да се коригира с отношението между стандартното отклонение на портфейла от акциите и стандартното отклонение на портфейла от облигации, което за нововъзникналите пазари е около 1,5.¹ След като се изчисли по посочения начин цената на финансиране със собствен капитал в реално изражение, следва да се коригира с очакваната инфлация на лева, за да се представи в номинално изражение.

$$r_{eBG} = \left[1 + (r_{fUSAreal} + \beta \cdot MRP_{USAreal} + RP_{country,real}) \right] (1 + i_{BGL}) - 1$$

където:

r_{eBG} – цена на финансиране със собствен капитал при инвестиране в България;

$r_{fUSAreal}$ – безрискова норма на доходност за САЩ в реално изражение;

β – Бета коефициент, оценяващ системния риск на собствения капитал при инвестиране в аналогично предприятие в САЩ /със същия оперативен риск, същия финансов риск и същото отношение между паричните наличности и активите/;

$MRP_{USAreal}$ – пазарна рискова премия за САЩ в реално изражение;

$RP_{country,real}$ – рискова премия за риск на страната;

i_{BGL} – очаквана инфлация в България.

Всеки от компонентите за прилагането на модела следва да бъде определен и обоснован. Това също дава широки възможности за манипулиране на оценката.

Определяне на справедливата цена по приложените оценъчни методи

Съгласно чл.150 ал.7 на ЗППЦК, цената не може да бъде по-ниска от най-високата стойност между: Справедливата цена на акцията, посочена в обосновката; Средната претеглена пазарна цена на акциите за последните три месеца преди регистрацията на търговото предложение; Най- високата цена, заплатена от предложителя или от свързаните с него лица през последните шест месеца преди регистрацията на търговото предложение. Цената на акцията на пазара е важен ограничител. Проучванията показват, че в близо половината от търговите предложения в периода 2003 г. – 2014 г., именно пазарната цена е определила крайната цена в обосновката. Следователно, наличието на възможности за манипулиране на борсовата цена при сравнително слабо развит капиталов пазар, създава реална опасност от ощетяване на миноритарните акционери в процеса на търгово предлагане.

¹ Виж Damodaran A. (2006), "Finance d' enterprise – Theorie et pratique", De Boeck and Larcier s.a.

Направеният анализ на проблемите при прилагане на нормативната уредба на търговите предложения дава основание да се направи извод, че опитът да бъде регламентиран детайлно начинът на определяне на цената не гарантира защита на интересите на дребните акционери. Всички опити да се ограничи отговорността на КФН само до формален контрол за спазването на ЗППЦК и Наредба №41 /без становище относно предложената цена/ води до това, че се отстъпва от идеята, изразена в Директива 2004/25 ЕО на Европейския парламент и Съвета за реална защита на миноритарните акционери.

**НАПРАВЛЕНИЕ "СЧЕТОВОДНА ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА.
СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ"**

**THEMATIC SECTION "ACCOUNTING POLICY AND PRACTICE.
ACCOUNTING STANDARDS"**

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

ВЛИЯНИЕ НА ЕВРОПЕЙСКОТО СЧЕТОВОДНО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО ВЪРХУ СЧЕТОВОДНАТА НОРМАТИВНА БАЗА НА Р БЪЛГАРИЯ.....	105
проф. д-р Снежана Башева, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
СЧЕТОВОДНАТА ИНФОРМАЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ГЛОБАЛНОТО КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ	115
доц. д-р Диана Петрова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ACCOUNTING SYSTEMS AND STANDARDS IN SOME EU COUNTRIES: A COMPARATIVE ANALYSIS	121
Lauretta Semprini, PhD, Researcher in Programming and Control, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna; Vanina Stoilova Dangarska, PhD Student, Department of Accountancy and Analysis, Faculty of Finance and Accountancy, University of National and World Economy, Sofia	
ИСПОЛЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	139
Кандидат экономических наук, доцент, Николай Любимов, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"; Кандидат экономических наук, доцент, Светлана Мельник, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", Украина	
CURRENT FUNDAMENTAL ISSUES OF CORPORATE FINANCIAL REPORTING PAST LESSONS IN FAVOR OF THE FUTURE.....	144
Associate Professor Hristina Oreshkova, Ph.D., University of National and World Economy, Sofia, Finance and Accountancy Faculty, Department of Accounting and Analysis	
IAS/IFRS AND "CAPITAL ACCOUNTING SYSTEM": A LITERATURE ANALYSIS	155
Stefania Vignini, PhD, Assistant Professor of Accounting, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna; Lauretta Semprini, PhD, Researcher in Programming and Control, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna	
THE IMPACT ON CORPORATE BALANCE SHEETS OF THE OPINIONS EXPRESSED BY RATING AGENCIES	172
Gianfranco Capodaglio, Full Professor of Accounting, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna; Stefania Vignini, PhD, Assistant Professor of Accounting, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna	
КАТЕГОРИЯ "РИСК" В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ.....	180
Ткачук И.Н., кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина	
STANDARDIZATION OF PUBLIC SECTOR ACCOUNTING IN THE EU	188
Daniela Feschiyan, Professor, PhD; Department of "Accounting and Analysis", UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY	
НАСОКИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР	196
доц. д-р Камелия Савова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: РАЗВИТИЕ НАУЧНЫХ ПАРАДИГМ	201
Садовская Ирина, профессор кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина	

УПРАВЛЕНСКИ РЕШЕНИЯ ПРИ ИЗВЕЖДАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТ ЧРЕЗ ОПРЕДЕЛЯНЕ НА СПРАВЕДЛИВА СТОЙНОСТ ПРИ ОТЧИТАНЕ НА ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ (АКЦИИ/ДЯЛОВЕ)	207
ас. д-р Калина Кавалджиева, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ.....	217
Н. В. Голячук, к.э.н., доцент кафедры учета и аудита, УДК 657.004; Луцкого национального технического университета, Украина	
ПРИЕМЫ ПЕРВИЧНОГО НАБЛЮДЕНИЯ В СИСТЕМЕ МЕТОДОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ТРАНСФОРМАЦИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	223
Кандидат экономических наук, доцент, Кулик Виктория; ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	230
Талах Т.А. к.э.н., доцент кафедры учета и аудита ЛНТУ, Украина, Луцкий национальный технический университет	
РЕИНЖИНИРИНГ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ.....	237
Тлущкевич Наталия, Кандидат экономических наук, доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина	
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ.....	244
Жураковская Ирина Владимировна к.э.н., доцент кафедры учета и аудита, Луцкого национального технического университета, Украина	
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЧЕТОВОДНАТА ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИ ИНФОРМАЦИОННО ОСИГУРЯВАНЕ НА ЕЛЕКТРОННАТА ТЪРГОВИЯ.....	252
доц. д-р Румяна Пожаревска, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
WHAT IS WRONG WITH ACCOUNTING CURRICULA?	261
Senior Assistant Prof. Dr. Mihail Musov, UNWE	
БУХГАЛТЕРСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫГОД СУБЪЕКТОМ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (СХД)	274
к.э.н., доцент Светлана Деньга, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ, КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	282
Писаренко Т.М., доцент кафедры учета и аудита, к.э.н., Луцкий национальный технический университет, Украина	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	289
Алла Московчук, к.е.н., доцент, Луцкий национальный технический университет; Вера Лишук, к.е.н., доцент, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Украина	
МЕТОДИЧЕСКИ ВЪПРОСИ НА АНАЛИЗА НА РАЗХОДИТЕ В КОНТЕКСТА НА МСФО ЗА МСП	298
доц. д-р Росица Иванова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ПРИБЛЮЖЕНИЕ НА УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ	304
доцент, к.э.н., Юлия Ночевная, доцент, к.э.н., Наталия Прохар; доцент, к.э.н., Наталия Хоменко; Полтавский университет экономики и торговли, Украина	
ПРИЗНАВАНЕ НА АКТИВИ В РЕЗУЛТАТ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО.....	309
гл. ас. д-р Мария Славчева Маркова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ИЗБОР НА МОДЕЛ ЗА ПОСЛЕДВАЩА ОЦЕНКА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ ЗА ЦЕЛИТЕ НА СЧЕТОВОДНОТО ОТЧИТАНЕ.....	318
ас. д-р Лиляна Камбурова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	

ИССЛЕДОВАНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПУТЕМ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА	323
Нужная Оксана, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет	
ПРОБЛЕМИ ПРИ РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА НЕПРЕКИТЕ РАЗХОДИ И ОПРЕДЕЛЯНЕ НА СЕБЕСТОЙНОСТТА НА СЕЛСКОСТОПАНСКАТА ПРОДУКЦИЯ	330
доц. д-р Теодора Рупска, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
СЧЕТОВОДНА ИНТЕРПРЕТАЦИЯ НА РАЗПЛАЩАТЕЛНИЯ МЕХАНИЗЪМ ПРИ БАНКОВОТО ПОСРЕДНИЧЕСТВО	334
докторант, Николина Николова, "БУЛ ОДИТ" ООД	
КАК ДА ЧЕТЕМ ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ДРУЖЕСТВА	340
докторант Николай Кацарски, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	

ВЛИЯНИЕ НА ЕВРОПЕЙСКОТО СЧЕТОВОДНО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО ВЪРХУ СЧЕТОВОДНАТА НОРМАТИВНА БАЗА НА Р БЪЛГАРИЯ*

Върху концептуалните основи на счетоводната нормативната база в Р България най-съществено влияние оказват две счетоводни директиви¹ и един Регламент² на Европейския парламент. Прилагането на определени постановки от Четвърта и Седма счетоводна директива в счетоводното законодателство у нас е резултат от протичащия процес на хармонизация на счетоводната рамка на страната с тази на Общността.

Хармонизацията се свързва преди всичко със страните – членки на Европейския съюз (ЕС), и политиката на ЕС за *изграждане на единен пазар*, доколкото понятието се използва в контекста, че националното счетоводно законодателство на тези страни трябва да съответства на линията, очертана в директивите на ЕС. Тази роля на хармонизацията е закономерен резултат от факта, че счетоводните регулатори в ЕС са под формата на директиви, чиято основна цел е хармонизиране на законодателството и счетоводните практики на страните – членки от Общността. В крайна сметка страните членки отчетоха факта, че независимо от стремежа към хармонизиране различията не могат да бъдат преодоляни изцяло. Две са основните причини за това. От една страна, счетоводните правила, инкорпорирани в директивите, не могат да покрият голямото разнообразие от ситуации, а от друга – в тях се дава правото на избор. Анализът показва, че бяха постигнати добри резултати на ниво представяне, не дотам добри – на ниво признаване и оценяване на отделни отчетни обекти, и няма единодушие по въпроса какво представлява вярното и честно представяне на информацията във финансовите отчети³. Това според нас бе и една от причините през 1995 г. ЕС да подкрепи Съвета по международни счетоводни стандарти (Комитета) за установяване на глобални счетоводни стандарти и да приеме стратегия за приобщаване към постановките на Международните счетоводни стандарти. В резултат бяха публикувани няколко документа (регламента), включително Регламент 1606/2002 за прилагане на МСС при изготвяне на консолидираните финансови отчети. Регламент 1606/2002 г. прави Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО) задължителни единствено по отношение на консолидираните финансови отчети на дружествата, чиито ценни книжа са регистрирани за търговане на европейските пазари на ценни книжа. С приемането на този Регламент ЕС официално се присъедини към процеса на *конвергенция*. Конвергенцията се разглежда като процес на сближаване на Американските общоприети счетоводни стандарти (USA GAAP) и Международните счетоводни стандарти (МСС/МСФО). Може да се каже, че нейната поява е

* Проф. д-р Снежана Башева, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС.

¹ **Четвърта директива** на Съвета от 25 юли 1978 г., приета на основание чл. 54, параграф 3, буква (ж) от Договора относно годишните счетоводни отчети на някои видове дружества (**78/660/ЕИО**); и **Седма директива** на Съвета от 13 юни 1983 г., приета на основание член 54, параграф 3, буква (ж) от Договора относно консолидираните счетоводни отчети (**83/349/ЕИО**).

² Регламент (ЕО) № 1606/2002 за прилагане на МСС. Съгласно Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 19 юли 2002 г. за прилагането на Международните счетоводни стандарти от дружествата, чиито ценни книжа са допуснати до търговия на регулиран пазар на която и да е държава членка. Тези предприятия подготвят техните консолидирани отчети в съответствие с МСФО и като следствие са освободени от повече от изискванията, установени в директиви 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО.

³ *Пейвил А* Ръководство по европейско счетоводство. ASPEN Publishers, стр. 1.23.

закономерен резултат от стремежа на счетоводителите професионалисти към очертаването и прилагането на постоянна концептуална рамка. Конвергенцията има за цел унифицирането на финансовите отчети и създаването на единни глобални счетоводни стандарти под ръководството на глобална организация. Последната по думите на Робърт Херц¹ ще бъде синтез между Съвета по международни счетоводни стандарти и Съвета по стандарти за финансова отчетност на САЩ. Конвергенцията се определя като много полезен процес, който спомага за свободното движение на глобалните инвестиции и създава значителни ползи за всички участници на капиталовите пазари. Тя подобрява способността на инвеститорите да сравняват инвестициите на глобална база, като по този начин се намалява рискът от грешки в преценката им. От друга страна, на конвергенцията се гледа като на процес, който притежава потенциал да създаде нов стандарт и по-голяма прозрачност, които са ценни за всички пазарни участници. Не на последно място конвергенцията създава безпрецедентна възможност за организациите, определящи стандартите, и другите големи участници на капиталовите пазари да подобрят прилаганите от тях счетоводни модели. Водещата роля на този процес през настоящия етап се подкрепя от редица авторитетни институции. Например членовете на Консултативната група за финансова криза посочват, че на преден план стоят въпросите за: конвергенцията на счетоводните стандарти и за независимостта и отговорността на съставителите на счетоводни стандарти. Но същевременно има виждания, които омаловажават тази роля. Например членовете на Европейската федерация на счетоводителите считат, че акцентът следва да се измести от конвергенцията към подобряването (опростяването) на стандартите. Аргументът приведен от тях, е, че ключовите различия са премахнати, налице е сближаване по съществени въпроси, като само несъществени останават за решаване. Според нас е трудно да се приеме, че ролята на конвергенцията е изчерпана. В полза на тази теза може да се приведе обстоятелството, че на този етап не може категорично да се заяви, че конвергенцията е постигнала крайната си цел – създаването на един универсален счетоводен модел, изграден върху принципно базирани счетоводни стандарти. Поради тази причина всички потребители, които разчитат на информацията от финансовите отчети, трябва да разбират въпросите, свързани със сближаването, да формират становище и да отделят време да участват в глобалния дебат. Към момента най-важният въпрос е постигането на висококачествени сходни стандарти, които ще бъдат еквивалентни в значителна степен, но не и еднакви във всеки детайл. Вероятно главният въпрос на по-късен етап ще бъде въпросът за единни висококачествени глобални стандарти и единна организация за тяхното определяне. Основният проблем, който обаче остава да бъде разрешен, е изборът на стандарти, основани на правила или принципно базирани стандарти.

От 2005 г. в Р България за определена група предприятия Международните счетоводни стандарти (МСС/МСФО) станаха задължителна регулаторна рамка. С този акт нашата страна официално прие и се присъедини към постановките на Международните счетоводни стандарти (МСС/МСФО)². Приемането на тези стандарти бе и в унисон с изискванията на Регламент (ЕО) №1606/2002 за прилагане на МСС/МСФО в страните от Общността. Понастоящем в България една част от дружествата задължително прилагат и спазват МСС (МСФО), а друга част прилагат и спазват постановките на Националните счетоводни стандарти за малки и средни предприятия (НССМСП). Четвърта и Седма счетоводна директива,

¹ Председател на Съвета по стандарти за финансова отчетност на САЩ (FASB).

² Към настоящия момент в България няма извършени изследвания, които аргументирано да доказват или отхвърлят ползата от приемането на МСС (МСФО) като нормативна рамка. По тази причина за нас тезата, че приемането на едни стандарти би струвало "много" от гледна точка на възможности за възприемане и финансова реализация, е неоснователна, тъй като няма доказателства за нейното отхвърляне.

които формират основата на счетоводството както за големите, така и за малките и средните по размер дружества в Общността, детерминират регулативната рамка относно годишните и консолидираните финансови отчети на тези дружества. От 1978 г., когато се публикува Четвъртата директива (78/660/ЕИО), и от 1983 г., когато се публикува Седмата директива (83/349/ЕИО), досега се правят редица промени и допълнения в тях с цел да се даде възможност на дружествата, попадащи в тяхното приложното поле, да използват счетоводни методи в съответствие с Международните счетоводни стандарти (МСС/МСФО). Тези промени са и в унисон с провежданата политика от ЕС. В продължение на повече от 20 години ЕС системно провежда политики и действия, насочени към подкрепата на малкия и средния бизнес и превръщането на Европа в по-привлекателно място за учредяване на дружества и развиване на търговска дейност. В сърцето на тези политики стоят четири дългосрочни програми, с които се цели подобряване на административните и регулаторните условия, при които функционират дружествата; насърчаване на предприемачеството и засилване на растежа, конкурентоспособността и др. През 2007 г. Европейската комисия публикува Съобщение, в което излага своето виждане за опростяване на правилата на ЕС относно дружественото право, счетоводното отчитане и одита с цел намаляване на административните разходи на дружествата посредством комбинация от три мерки: отмяна на директивите относно дружественото право; опростяване на изискванията за оповестяване от страна на дружествата и намаляване на изискванията за отчитане и одит по отношение на малки и средни предприятия. През 2008 г. Комисията стартира най-широкомащабната инициатива за малки и средни предприятия под формата на т.нар. "Закон за малкия бизнес" (ЗМБ). В основата на тази инициатива стоят няколко ръководни принципа, като водещият е принципът "Мисли първо за малките". В хода на изготвянето на Закона бяха детерминирани и *определени проблеми*, които в една или друга степен не останаха встрани и сложиха своя отпечатък върху водената политика¹. Проблеми се очертаха във: данъчното облагане, което остава изцяло в компетенцията на всяка от страните; реализирането на възможности и условия за осъществяване на иновационна дейност; ограниченото финансиране за малките и средните предприятия; прекомерната административна и регулаторна тежест, включително счетоводна регулация. Доколкото Единният пазар е сърцевината и основният икономически двигател на Общността, Европейската комисия предприе и одобри конкретни мерки и подходи (лостове за насърчаване на икономически растеж и укрепване на доверието), засягащи широк кръг от въпроси, като: финансиране на малките и средните предприятия, данъчна политика, законодателна среда и др. С оглед превръщането на Единния пазар от място на ограничения в място на възможности Комисията направи и конкретни предложения, целящи намаляване на административната и регулаторната тежест, пред която са изправени МСП, включително опростяване на счетоводните регулатори. През 2013 г. Четвърта и Седма счетоводна директива бяха заменени от нова счетоводна Директива (2013/34/ЕС)². Директивата е резултат от стремежа на ЕС да облекчи бизнес средата на малките и средните предприятия чрез облекчаване на изискванията по отношение на отчитането и задължителното оповестяване за тази категория дружества. В обхвата на Директивата попадат дружества от реалния сектор (публични и непублични компании с ограничена отговорност; неограничено отговорни компании, събирателни дружества и др.). От нейния обхват са изключени юридическите лица с нестопанска цел. Разпоредбите на Директивата следва да се прилагат за първи път по отно-

¹ За подробности вж. Стоянов, С., Р. Пожаревска, М. Михайлова, проект по НИД НИ 1-25/2011 Възможности за развитието на организацията и нормативната уредба на счетоводството в Р България за малки и средни предприятия върху основата на континенталната счетоводна система.

² Директива 2013/34/ЕИО на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. - ОВ, L 182/19 от 26.06.2013 г.

шение на финансовите отчети за отчетните години, започващи на или след 1 януари 2016 г. Като страна – членка на Общността, България следва да **транспонира** Директивата в своето счетоводно законодателство до юли 2015 г.

Директива 2013/34/ЕС *дефинира задължителни прагове* за определяне на категориите микропредприятия, малки предприятия, средни предприятия и големи предприятия. Праговете са определени на базата на обща сума на баланса, реализирани нетни приходи и среден брой на персонала, като предприятието трябва да попада в рамките на които и да са два от трите прага за два последователни счетоводни периода. Те оказват влияние върху изискванията за счетоводно отчитане, изискванията за изготвяне на консолидирани финансови отчети и изискването за одит по отношение на дадено дружество. В Директивата са *дефинирани фундаменталните счетоводни принципи* за представяне на елементите във финансовия отчет (действащо предприятие; запазване на счетоводната политика; предпазливост; текущо начисляване; съответствие между начален и краен баланс; предимство на съдържанието пред формата; принципът на историческата цена; същественост; забрана на прихващанията между активи и пасиви, приходи и разходи). Дадено е правото на избор по отношение на принципите прихващане, предимство на съдържанието пред формата, същественост и предпазливост. В преобладаващата си част посочените принципи съответстват на прилаганите към момента в България. В Директивата се *дава право* на страните членки да изискват преценка на дълготрайните активи, оценяване на финансовите инструменти по метода на справедливата стойност и оценяване на други активи по справедлива стойност. Възможността да се прилага справедлива стойност може да се ограничи само до консолидирани финансови отчети или определени предприятия. В Директивата като *компоненти на финансовия отчет са дефинирани* счетоводният баланс, отчетът за приходите и разходите и пояснителните приложения. Дадена е възможност на страните членки да изискват за средните и големите предприятия и други отчети (отчет за паричните потоци и отчет за всеобхватния доход). В Директивата са *дефинирани изискванията* към счетоводното отчитане и представяне за всяка една категория предприятия. *Определено е съдържанието* на доклада за дейността, който средните и големите предприятия следва да съставят. *Заложено е изискването* за оповестяване в отделен доклад на плащанията, които се извършват от предприятията от добивната промишленост или дърводобива към правителствата на отделни държави. Тези доклади ще се изискват от предприятията от обществен интерес и големите предприятия, опериращи в тези браншове, чиито плащания надхвърлят 100 000 евро за една финансова година. Директивата *не съдържа конкретно позоваване* на МСФО за МСП¹. В хода на направените разисквания по прилагането им Комисията стигна до извода, че прилагането на МСФО за МСП в Общността няма да послужи за постигането на набелязаните цели относно опростяване и намаляване на административната тежест за малките и средните предприятия. В Директивата *не съществува и изрична забрана* държавите членки да използват МСФО за МСП за техните малки и средни предприятия при отчитане на някои определени несъответствия. Несъответствията засягат основно третирането на амортизационния период на репутацията² и третирането на невнесения записан капитал³. В зависимост от избора,

¹ На 9.07. 2009 г. Съветът по международни счетоводни стандарти публикува Международен стандарт за финансово отчитане за малки и средни предприятия (МСФО за МСП), дефиниращ отчетната рамка на предприятията, които не са на публична отчетност – предприятия, чиито акции не се търгуват на борсата или не са в процес на издаване на такива инструменти.

² МСФО за МСП изискват десетгодишен амортизационен период, докато Директивата съдържа възможност за избор на амортизационен период между 5 и 10 години.

³ МСФО за МСП изисква невнесеният капитал да бъде прихванат срещу собствения капитал, т.е. като отрицателна величина, а Директивата изисква да бъде отчитан като актив.

който ще се направи в България, това несъответствие може да е или да не е налице. Трябва да се отчита и обстоятелството, че с приемането на МСФО за МСП отчетната рамка на България *изцяло ще се ориентира* към англосаксонския счетоводен модел. Може да се възприеме и вариант, при който на основата на МСФО за МСП да бъдат *създадени нови национални счетоводни стандарти за малки и средни предприятия*. Но приемането на този вариант ще постави въпроса за създаване на *специализиран орган*, който да бъде упълномощен да адаптира новите стандарти към всяка промяна на МСФО за МСП. Създаването на такъв орган ще бъде изключително трудно, доколкото в България е налице известно дистанциране на държавата, професионалните организации и съюзи на счетоводителите, на хората от академичните среди от процеса на развитие на счетоводната нормативна уредба. Като страна – членка на Общността, България има и възможността, да създаде нови стандарти, *изцяло основани на Директивата, отчитайки даденото право за избор*. По такъв начин нормативната уредба за малки и средни предприятия ще се освободи от съществуващата към момента смесица от постановки на МСС/МСФО и правила на европейското счетоводно законодателство. От сравнителния анализ между новата Директива и отменените Четвърта и Седма директива и от внимателния прочит на основните категории, залегнали в тях, може да се направят следните основни *обобщения*. По отношение на категорията *"производствени разходи"* е предоставена възможност за избор, като Директива 2013/34/ЕС позволява държавите членки в тази категория да включат и разумна част от постоянните и променливите режимни разходи, които непряко могат да бъдат отнесени към дадено изделие, доколкото са свързани с периода на производство. Разходите, свързани с реализацията обаче, не следва да бъдат включвани. По отношение на категорията *"микросубекти"* е предоставена възможност за избор. Държавите членки определят микропредприятията като предприятия, които към датите на балансите си не надхвърлят праговете най-малко на два от три показателя – обща сума на баланса 350 000 евро; нетен оборот 700 000 евро и среден брой на персонала 10. В Директивата¹ са дефинирани прагове на *"малки предприятия"* и *"малки групи"*, като е дадена възможност държавите членки сами да определят и други прагове, надвишаващи в определена степен посочените. За *"малките предприятия"* и *"малките групи"* праговете (горните) са съответно – обща сума на баланса 4 000 000 (6 000 000) евро; нетен оборот 8 000 000 (12 000 000) евро; среден брой на персонала 50 човека. Сумите се определят в национална валута, като се използва обменният курс, публикуван в Официалния вестник на датата на влизане в сила, като е позволено увеличаване или намаляване на сумите с не повече от 5%. Държавите членки могат да изискват предприятията майки да изчисляват праговете си на консолидирана, а не на индивидуална база. Постановките от Четвърта и Седма директива относно *компонентите на годишния финансов отчет* се запазват в Директивата², като остава възможността да бъдат изисквани и допълнителни отчети. В Директива 2013/34/ЕС се запазва постановката от Четвърта директива за *неприложимостта на определени разпоредби*, ако прилагането им не е достатъчно за получаването на вярна и достоверна информация от отчета. Неприлагането на всяка една разпоредба следва да се оповести и обоснове в бележките към финансовия отчет. Остава и възможността държавите членки да изискват предприятията, които не са малки, да оповестяват в годишния си отчет и други данни. Като ново изискване в Директивата (чл. 4.6) се посочва правото на държавите членки да изискват и *допълнителни оповестявания*, при условие че всяка такава информация се събира по единна система за подаване на данни и изискването за оповестяване се съдържа в националното данъчно законодателство. Премахната е твърдата забрана за *прихващане* (чл. 7 на Четвърта директива) и е дадено правото държавите членки в отделни случаи да разре-

¹ Член 3 Категории предприятия и групи.

² Член 4 Общи разпоредби (4.1)

шават прихващания между позиции от активите и пасивите, между приходите и разходите, при условие че сумите, които се прихващат, са определени като брутни суми в бележките към финансовите отчети. Директивата дава право на държавите членки да *освобождават* предприятията от изискването позициите за приходите и разходите и статиите в баланса да се представят с оглед същността на съответната сделка. В Четвърта директива държавите членки имаха възможност да разрешават или да изискват това. Отпада изискването за въвеждането на специална структура за годишните финансови отчети на инвестиционните дружества (чл. 5.1 на Четвърта директива). В Директивата остава заложеното от преди изискване¹ за признаване на всички предвидими пасиви и потенциални загуби дори ако те са станали известни едва в периода между датата на баланса и датата на неговото съставяне. По отношение на методите за оценяване на дълготрайните активи в новата Директива е предоставена възможност за *избор* единствено до прилагането на преоценената стойност, като правилата по отношение на резервите от преоценка на дълготрайните активи заложи в Четвърта директива, остават. В Директивата са пренесени от Четвърта директива разпоредбите относно *приложимостта на справедливата стойност* при оценката на финансовите инструменти, включително деривативи и определени категории активи, различни от финансовите инструменти. Остава и възможността държавите членки да могат да разрешават или да изискват признаване, оценяване и оповестяване на финансовите инструменти в съответствие с МСС/МСФО, приети съгласно Регламент (ЕО) №1606/2002. В Общите разпоредби на Директивата по отношение на баланса и отчета за приходите и разходите се запазва голяма част от изискванията на Четвърта и Седма директива. Наложено е обаче изискването държавите членки да ограничават възможностите на предприятието да се отклонява от структурите, предвидени в приложенията. Дадена е и възможността държавите членки да разрешават или изискват корекции в стойността на дълготрайните финансови активи, така че те да бъдат оценени с по-ниска стойност, с която да бъдат записани на датата на баланса. В Директивата е предоставено и правото на държавите членки да могат да разрешават или да изискват лихвите върху привлечените средства по заеми за финансиране на производството на активи да бъдат включени в производствените разходи. В сравнение с Четвърта директива в новата е въведен максимален срок (не по-кратък от 5 години и не по-дълъг от 10 години), установен от държавата членка за отписване на определени нематериални активи. В новата Директива държавите членки вече могат да предпишат една или две структури на отчета за приходите и разходите, като при предписване на две тя може да разрешава на предприятията да избират коя от структурите да приемат. Премахнати са изискванията към малките и средните предприятия за групиране на данъците върху резултата от дейността и върху извънредните позиции. По отношение на бележките към финансовите отчети се дава право на държавите членки да изискват малките предприятия да оповестяват допълнителна информация². В основната си част изискванията за оповестяване в отчетите на средните и големите предприятия и предприятията от обществен интерес се пренасят и в новата Директива. В сравнение с Четвърта директива в новата е дадено правото на държавите членки да разрешават или да изискват оповестяване от средните и големите предприятия и предприятията от обществен интерес единствено на сделките със свързани лица, които не са били сключени при нормални пазарни условия. В изискванията към оповестяване на информация за големи предприятия и предприятия от обществен интерес е дадена възможност на държавите членки да разрешат информацията за оборота по категории дейност и географски пазари да бъде пропусната, ако това оповестяване би засегнало сериозно предприя-

¹ Вж. чл. 31.1а на Четвърта директива.

² Вж. чл. 16.2.

тието¹. По отношение изготвянето на консолидираните финансови отчети в новата Директива се пренася значителна част от постановките на Седма директива. Премахнати са само част от изискванията за освобождаване от консолидация, регламентирани в чл. 4.2, чл. 41, чл. 5.1 и чл. 5.2, чл. 9.2, чл. 11.3, чл. 15 на Седма директива. В новата Директива се запазват и заложените разпоредби по отношение на оповестяванията в консолидирания доклад за дейността на акциите или дяловете, притежавани от пред-приятieto майка и изискванията за публикуване. В новата Директива са пренесени и постановките за: освобождаване на малките предприятия от публикуване на отчета за приходите и разходите и доклада за дейността; за даване на възможност на средните предприятия да публикуват съкратен баланс; освобождаване на дъщерните предприятия от изисквания за отчитане и одит. Направеният по-горе анализ показва, че Директивата съдържа множество възможности за избор по редица въпроси и всяка една от държавите – членки на Общността, трябва да реши как да прилага този избор. Това предизвикателство стои и пред България.

Във връзка с нейното транспониране възникват няколко групи основни въпроси.

Първо: следва ли да има нов закон за счетоводство и как да изглежда той.

В България за първи път материалните и процесуалните въпроси на счетоводството се институализират в Закон през 1991 г., когато на 03.01.1991 г. Великото народно събрание приема Закон за счетоводството (ЗС). В основата на първия Закон за счетоводство са възприети постановките на Четвъртата директива на ЕС. През този период се приема Единен национален сметкоплан², при съставянето на който е възприета организацията на сметкоплана на Франция. През 1993 г. се приемат и първите Национални счетоводни стандарти (НСС), в основата на които са заложили общите постановки на Международните счетоводни стандарти. От 1991 г. до днес с цел да се постигне хармонизиране с Европейските директиви и МСС настъпват множество промени в счетоводната нормативна база, като особено често са промените в ЗС. В България се въвеждат две бази за финансово отчитане и за съставяне на финансовите отчети на предприятията – МСС (МСФО) и НСФОМСП. Пристъпва се към разделение на предприятията в България на две групи – групата на "малки и средни", които прилагат национални счетоводни стандарти³ (с възможност по избор да прилагат МСС (МСФО) и групата на "големи предприятия", които задължително прилагат МСФО.

В момента преобладава мнението⁴, че транспонирането на Директива 2013/34/ЕИО трябва да бъде обвързано с приемането на нов ЗС. Но има и виждания⁵, съгласно които не трябва да се допуска разделение на счетоводството от бизнеса и всички процесуални въпроси на счетоводната материя трябва да намерят място в Търговския закон (ТЗ)⁶. Основният аргумент в защита на тази теза е, че счетоводството не е просто техника, а качество на търговеца и като такова следва да намери място в правните норми на глава VII Търговски книги на ТЗ. Главното предимство на това виждане според нас е, че по този начин ще бъде преодоляно

¹ Вж. чл. 18.2.

² През 1998 г. се отменя прилагането на Единния национален сметкоплан, което е свързано с все по-тясното обвързване на счетоводството в България с МСС, стандарти, базирани на принципи.

³ С Постановление № 46 на МС от 21.03.2005 г. са приети Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия (НСФОМСП). Обн., ДВ, бр. 30 от 7.04.2005 г., в сила от 1.01.2005 г., тези нови счетоводни стандарти са предназначени за малки и средни предприятия.

⁴ На 17.03.2014 г. ФСФ на УНСС организира кръгла маса на тема "Проекции в развитието на счетоводната база в Р България", на която водещи учени в областта на счетоводната теория и практика защитиха тази теза.

⁵ Вж. Свраков, А. Някои идеи при създаването на концепция за развитие на счетоводно законодателство в България. ИДЕС, 2014 г.

⁶ Тази постановка не е нова. От 1898 г. до 1944 г. В Търговския закон на България са включени материалните и процесуалните въпроси на счетоводството.

фундаменталното противоречие между постановки на Директиви и МСС (МСФО), което съществува в действащата нормативна счетоводна база, и ще се постигне утвърждаване на общоприети счетоводно-правни норми. От друга страна, така ще се обърнем към старата, добре изпитана у нас преди години практика на Германия. Възприемането на такъв подход би довело и до преодоляване на проблеми¹, свързани с прилагането на принципа за действащо предприятие като търговско-правен (а не само счетоводен) принцип; до по-ясно разбиране на постановките за преценка и обезценка на активите и на постановките за консолидираните финансови отчети. Независимо от предимствата на подобен подход ние сме скептични по отношение на реализирането на тази постановка. Скептицизмът произтича преди всичко от сравнително краткия срок, в рамките на който следва да се транспонира Директивата в България и наложилите се практики през последните двадесет години.

Във връзка със съдържанието на ЗС трябва да се постигне единство по въпросите: дали новият закон следва да възпроизвежда реда и постановките на предходния и следва ли той да включва постановки, засягащи бюджетните предприятия. Вижданията по тези въпроси са различни.

Доколкото Директива 2013/34/ЕС включва постановки на обединените Четвърта и Седма директива, постановки, които през годините намираха отражение в приложимия ЗС, е най-уместно да бъдат *запазени* в голяма степен логиката и структурата на досега действащия ЗС. Регламентиране на отчетния процес в бюджетните предприятия трябва да се постигне и най-добре е това да стане в обособена, отделна глава в ЗС. Според нас в новия ЗС трябва да *намерят* място въпросите за: организирането на текущото счетоводно отчитане; изграждането и поддържането на счетоводната система на предприятието; счетоводни документи; инвентаризацията на активи и пасиви; съхраняването на счетоводната информация; приложимата счетоводна база и финансови отчети; оценката и представянето на обектите на отчитане; категориите предприятия; докладите за дейността и докладите за плащания към правителства; съставителите на финансови отчети; публичността на финансовите отчети и независимия финансов одит на финансовите отчети. В ЗС задължително трябва да намери място нормативното уреждане на одитните доклади относно плащанията, които се извършват от предприятията от добивната индустрия или дърводобива към правителството. Този вид доклади ще се изискват от предприятия от обществен интерес и големите предприятия, опериращи в тези сфери. По този начин ще се постигне изискваната от Директивата прозрачност относно плащанията, които получават отделните държави като престация за предоставените права за ползване на природни ресурси.

Второ: следва ли ЗС да съдържа счетоводни принципи и кои да са те.

Дефинирането на счетоводни принципи в ЗС позволява тяхното по-лесно разбиране и прилагане от страна на съставителите на отчетите. Въпросът за счетоводните принципи е доста деликатен, тъй като към момента няма единно становище какво е това счетоводен принцип². Традиционно счетоводните принципи се свеждат до общоприети допускания,

¹ Вж. Свраков, А. Някои идеи при създаването на концепция за развитие на счетоводно законодателство в България. ИДЕС, 2014 г.

² Според Д. Желязков в новия ЗС следва да се възпроизведат счетоводните принципи, заложили в досега действащия, а именно: текущо начисляване; действащо предприятие; предпазливост; съпоставимост между приходи и разходи; предимство на съдържанието пред формата; запазване при възможност на счетоводната политика от предходния отчетен период; независимост на отделните отчетни периоди и стойностна връзка между начален и краен баланс (вж. проект на ЗС, ИДЕС). Според работната група на ИДЕС по разработване на проект в ЗС се включват: текущо начисляване; действащо предприятие; предпазливост; предимство на съдържанието пред формата; запазване при възможност на счетоводната политика от предходния отчетен период; независимост на отделните отчетни периоди и стойностна връзка между начален и краен баланс; елементите на статиите на активи

които се прилагат при съставянето на финансовите отчети. За преодоляването на този проблем обикновено към счетоводните принципи се добавят предположения и изисквания. Основният недостатък на такъв подход е, че не се конкретизира точно какво е принцип, предположение или изискване. В ЗС трябва да намерят отражение поне приетите в Директивата принципи на: действащо предприятие; предпазливост; начисляване и предимство на съдържанието пред формата.

Трето: какви категории предприятия следва да се обособят и каква счетоводна база ще се прилага от тях.

С Директива 2013/34/ЕИО се въвеждат хармонизирани критерии за микро-, малки, средни и големи предприятия, като дефинирането на отделните категории се основава на обща сума на баланса, реализирани нетни приходи от продажби и среден брой на персонала. За съжаление, при дефинирането им не е отчетен мащабът на отделните икономики в Общността. От друга страна, Директивата дава възможност големите държави да завишат приетите критерии за малки предприятия, докато възможност на малките държави за намаляване на тези критерии не е дадена. В ЗС могат да се обособят четири категории предприятия съобразно изискванията на Директивата. Изхождайки от спецификата и мащабите на икономиката ни, могат да бъдат обособени следните групи. Първата група предприятия е групата на най-малките предприятия: която ще включва микропредприятията и част от малките предприятия (по смисъла на чл. 3, ал. 1 и ал. 2 от Директивата). Основно тук ще се включват предприятията, които по смисъла на действащия ЗС прилагат облекчена форма на финансова отчетност¹. Те ще се ползват от облекчения като: представяне на съкратен баланс; липса на изискване за изготвяне на годишен доклад за дейността и задължителен независим одит. Втората група ще включва предприятията с показатели над "най-малките" до посочените показатели в чл. 3, ал. 2 от Директивата. Тези предприятия ще ползват задължителните облекчения в Директивата. Третата група е групата на средните и големите предприятия, в която ще се включват всички предприятия с показатели над тези за малките предприятия по Директивата. Четвъртата група е групата на предприятията от обществен интерес². Обособяването на тази група се налага от факта, че в Директивата предприятията от обществен интерес са изведени в самостоятелна категория, като е дадена възможност на всяка държава да разшири даденото определение. В групата на тези предприятия би следвало да се включват – предприятия, чиито инструменти на собствения капитал или дългови ценни книжа се търгуват публично; предприятия, които набират и управляват значителни обществени средства, и предприятия, които разходват значителни средства от публичните бюджети. По-конкретно в тази група влизат: финансови институции; инвестиционни посредници; пенсионноосигурителни дружества и пенсионни фондове; дружества със специална инвестиционна цел; кредитни институции и клонове на чуждестранни банки; колективни инвестиционни схеми; застрахователни и презастрахователни дружества; дружества, чиито капиталови инструменти се търгуват на фондовата борса, и юридически лица с нестопанска цел, определени за осъществяване на общественополезна дейност.

вите и пасивите се оценяват отделно; не се компенсират активи и пасиви, приходи и разходи; същественост при представяне и оповестяване на информацията.

¹ Критериите за тази група са 1.5 млн. лв. балансова стойност на активите; 2.5 млн. лв. нетни приходи и 50 души персонал. Работната група на ИДЕС по проект за нов ЗС предлага критериите на тази категория да бъдат завишени с официалната инфлация на Р България за периода 2007 – 2013 г.

² По предложение на В. Филипов от ИДЕС малките предприятия са с показатели балансова стойност на активите 7.8 млн. лв.; нетни приходи 15.6 млн. лв. и средна численост на персонала 50 ч.; а средните предприятия са с балансова стойност на активите 39 млн. лв.; нетни приходи 78 млн. лв. и средна численост на персонала 250 ч.

В новия ЗС следва да бъде решен и въпросът за счетоводната база, която ще се прилага от отделните категории предприятия. Според нас МСС (МСФО) трябва да се прилагат за предприятията от обществен интерес и големите предприятия, както и от предприятията, които към момента са приели тази база. МСС (МСФО) следва да се прилага и от малките и средните предприятия, които са предприятия майки, на икономически групи, в които има поне едно предприятие от обществен интерес. В новия ЗС на малките и средните предприятия трябва да бъде дадена възможността за избор между МСС и НСС, както и възможността за смяна на първоначално приетата база.

Транспонирането на Директива 2013/34/ЕИО в Р България дава възможност да бъдат преодолені редица противоречия, съществуващи в действащата към момента нормативна база, но същевременно този процес поражда и редица проблеми. При решаването задължително трябва да се изхожда от бизнес средата на нашата икономика и допустимите отклонения, които регламентира Директивата.

СЧЕТОВОДНАТА ИНФОРМАЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ГЛОБАЛНОТО КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ*

Съвременната световна икономика се намира под влиянието на две мощни сили – глобализацията и информационните технологии, чрез които настъпи нова ера в условията за информационен обмен и бизнес. Все по-динамични и по-мощни са процесите на интернационализация на стопанската дейност, глобализация на пазарите и нарастваща транснационална структура на бизнеса, които се улесняват от бързото развитие на комуникационните технологии. На фона на тези процеси със своята изключителна роля и значимост се открояват транснационалните корпорации, назовавани в различни литературни източници и с други наименования като например многонационални, мултинационални, международни и дори глобални корпорации. Транснационалните корпорации безспорно са едно от най-значимите явления в световното стопанство и ролята им в съвременните условия непрекъснато нараства. Те са основна движеща сила на процесите на глобализация и оказват все по-съществено влияние върху функционирането на днешната световна икономическа система. В съвременния свят тези корпорации са основен двигател на международния трансфер на стоки, услуги, капитали, технологии и човешки ресурси, на сближаването между отделните национални стопанства и преодоляването на огромните географски разстояния. Глобалните им стратегии се превърнаха в главни определящи фактори за инвестиционните, търговските и технологичните потоци и за местоположението на различните икономически дейности. Транснационалните корпорации все повече разглеждат целия свят като единен източник за снабдяване с ресурси и като единно глобално пространство за разгръщане на разнообразните си инвестиционни, производствени, търговски и други дейности. Няма съмнение, че тези корпорации играят ключова роля и в съвременните процеси на глобализация в сферата на счетоводството. Една от съществените тенденции в развитието на транснационалните корпорации през последните години е, че те са инициатори и полагат все по-големи усилия за установяване и разпространяване на единни международни правила и стандарти, в това число и счетоводни, в страните, в които развиват своята дейност.

Счетоводната информация е обективно необходима за управлението на транснационалните корпорации в условията на сложната, свръхконкурентна и динамично променяща се глобална среда. Едно от най-важните условия за повишаване на ефективността на управлението на тези корпорации е усъвършенстването на неговото счетоводноинформационно осигуряване. Уникалната икономическа природа на транснационалните корпорации предопределя уникалността на тяхната счетоводна информационна система, отличаваща се съществено от тази на компаниите, действащи само в рамките на една национална икономика. Сложната йерархична управленска структура на транснационалните корпорации, огромните мащаби на дейността, широката диверсификация, както и разнообразието в параметрите на обкръжаващата интернационална среда, определят спецификата и значителната сложност на организацията на счетоводната им информационна система и поражда редица трудности и проблеми при нейното функциониране, както и при използването на счетоводната информация за вземане на управленски решения. Сред основните белези на тези корпорации са осигуряването на единна система за вземане на управленски решения, позволяваща разработване на обща глобална стратегия и политика, както и съществуване на раз-

* Доц. д-р Диана Петрова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София.

нообразни връзки между отделните структурни звена в рамките на корпорацията, които правят възможно функционирането ѝ като единно цяло.

Като неизменна и изключително важна съставна част на цялостната бизнес информационна система на транснационалната корпорация, счетоводната информационна система трябва да бъде в състояние да отговори на непрекъснато нарастващите информационни изисквания на съвременните управленски процеси, протичащи в нейните интернационални граници. Отделните структурни звена на корпорацията, действащи в различни точки на света, трябва да осигуряват информация, която да бъде предоставяна на съответни повисоки управленски нива за вземане на окончателни решения след анализиране на различните аспекти на проблемните въпроси, възникващи в хода на дейността. В съответствие с избраната управленска организационна структура следва да се установят изискванията по отношение на осигуряването и предоставянето на информацията, потребна за вземане на решения и за предприемане на необходимите действия в процеса на управление.

Количеството и качеството на счетоводната информация, получавана от мениджърите от различните управленски нива в транснационалната корпорация, са решаваща предпоставка за реализиране на общите корпоративни цели и задачи в глобален план. Всичко това обуславя необходимостта от непрекъснато усъвършенстване на управлението на счетоводните информационни процеси в интернационалните граници на корпорацията и изграждането на единна, интегрирана информационна среда, позволяваща вземането на ефективни управленски решения.

Счетоводната информационна система трябва да осигурява необходимата информация за планиране, контролиране, анализиране и координиране в дългосрочен и краткосрочен план на всички дейности, осъществявани от транснационалната корпорация в различните страни по света. Сложността на тези процеси произтича от усложненото международно разделение на труда в границите на корпорацията, многообразието на извършваните дейности, сложността на организационната управленска структура и протичащите в нея взаимовръзки, спецификата на обкръжаващата среда и динамичните промени в нея.

Чрез плановите си дейности транснационалната корпорация трябва да се приспособи към сложната, изпълнена с неизвестности и многобройни рискове интернационална среда. Те са свързани с определянето на мисията и целите на корпорацията, главните насоки на дейността ѝ, избора на стратегиите, разработването и приемането на система от планове. Планирането в транснационалната корпорация е ориентирано към синхронизиране и оптимизиране на разнообразни дейности, извършвани в условията на различни обкръжаващи среди при съобразяване с мисията и целите на корпорацията.

При планирането на транснационалната дейност на корпорацията трябва да бъдат отчетени специфичните фактори на обкръжаващата среда. Сред доминиращите фактори, оказващи съществено въздействие върху процесите на планиране, анализ и контрол са различните национални парични единици, измененията на обменните курсове между тях, флуктуацията на равнищата на цените, различните нива на лихвените проценти, различията в данъчното облагане и др.

Необходимо е централното управление на транснационалната корпорация да направи преценки на силните и слабите страни на всяко от поделенията по отделни държави в контекста на особеностите на обкръжаващата среда, както и на свързаните с него материални, финансови, трудови и други ресурси. Преценките по отношение на поделенията и характеристиките на обкръжаващата ги среда са основа за изготвянето на общия стратегически план на цялостната дейност на транснационалната корпорация в световен мащаб. Той трябва да отговаря на важното изискване за съгласуваност на целите, което предполага, че целите, поставяни пред мениджърите от всички части на света, където транснационалната корпорация работи, следва да бъдат съгласувани с общите корпоративни цели като цяло.

Важен етап на планирането в транснационалната корпорация е изготвянето на плановете за отделните поделения. Спецификата в случая се свежда главно до това, че планът за всяко задгранично поделение трябва да бъде разработен във валутата на страната, в която работи поделението и също така във валутата на родната страна, в която е базирана транснационалната корпорация, за да може да се включи като съставна част в цялостния план за дейността на корпорацията в глобален мащаб.

От изключителна значимост при планирането в транснационалната корпорация е дефинирането на критериите и стандартите, които впоследствие ще бъдат използвани за оценяване на дейността и фактическото изпълнение на плановете цели. Особено важно е да се осигури съпоставимост между плановете показатели и показателите за фактически осъществената дейност. Това от своя страна е свързано с въпроса за конкретния обхват на информацията, която счетоводната информационна система трябва да предоставя на вземащите решения от централата и поделенията на корпорацията, така че плановете да могат да бъдат успешно прилагани, да се контролира фактическата реализация на заложените планови цели и да се внасят промени при необходимост. Необходимо е тази информация да дава възможност да се установи какъв е ефектът от взетите вече управленски решения и да се анализират причините, поради които очакваните резултати се разминават с действително постигнатите.

Чрез контрола в процеса на управление на транснационалната корпорация се преценява изпълнението на взетите решения, достигането на поставените цели, търсят се причините за допуснатите отклонения и се набелязват мерки за регулиране на дейността в една или друга посока. Контролът трябва да бъде организиран така, че да подпомага вземането на решения и да позволява внасяне на промени в плановете за дейността, ако това е необходимо с оглед постигане на възможно най-ефективни резултати.

Ключов проблем, свързан с безпрепятственото протичане на процесите на анализ, планиране и контрол в границите на транснационалната корпорация, е необходимостта счетоводната информационна система да бъде гъвкава и адаптивна към информационните потребности едновременно на централното управление и на управлението на отделните поделения. Редица трудности в това отношение възникват поради различията в прилаганите счетоводни практики в различните страни по света, където функционират задграничните поделения на транснационалната корпорация. Особеностите и различията в действащите счетоводни системи в отделните държави, обусловени от икономически, културни, социални, технологични и други предпоставки, значително възпрепятстват осигуряването и предаването от поделенията към централата на съпоставима, създадена по единни принципи и стандарти счетоводна информация. В процеса на управление това води до сериозни затруднения както при извършването на сравнения между планираните и фактически реализирани от корпорацията дейности, така и при сравняването на резултатите от дейността на отделните поделения. За преодоляването на тези трудности и осигуряването на ефективен управленски процес се налага в транснационалната корпорация да се определят и утвърдят единни правила за вътрешно отчитане на поделенията пред централата, които да се прилагат последователно в течение на времето и да осигуряват съпоставимост на информацията, необходима при вземането на управленски решения. От съществена значимост за успешното разрешаване на проблемите в тази насока е правилното идентифициране на конкретните информационни нужди на централното ръководство на транснационалната корпорация във връзка с изпълнението на неговите управленски функции и дефинирането на изискванията за предоставяне от страна на поделенията на подходяща, уместна информация, потребна за планиране, анализиране и контролиране на цялостната дейност на транснационалната корпорация в световен план. Счетоводната информационна система трябва да бъде поставена в съответствие с прилаганите транснационални стратегии и подходи, позволяващи на корпорацията "да мисли глобално и да действа локално", да се стреми към глобална интеграция и

едновременно с това да поддържа локална гъвкавост при управлението на операциите си в разнообразната обкръжаваща среда.

Транснационалните корпорации се сблъскват със специфични проблеми и предизвикателства при оценяването и анализирането на резултатите от дейността на съставните им подразделения. Те са свързани с необходимостта да се установи възможно най-подходящата система от измерители за всяко отделно подразделение и да се осигури необходимата информация за ефективното им прилагане. Изборът на подходящите подходи и показатели за анализ зависят в много голяма степен от мястото и ролята на всяко подразделение в цялостната дейност на корпорацията, от конкретните му характеристики и цели. Сериозен проблем за транснационалната корпорация е и това, че се налага да се използват различни показатели за оценяване на дейността на подразделенията и за оценяване на работата на техните мениджъри. Оценяването на всяко от подразделенията трябва да бъде разграничено от оценяването на управляващия го мениджър. Докато оценяването на дейността на подразделението следва да се извършва на базата на постигнатите от него резултати, независимо дали са пряко контролирани и зависими от решенията на неговия мениджър, при оценяването на мениджъра е необходимо да се елиминират факторите, върху които той няма контрол. Типично за транснационалните корпорации е, че централното управление посредством глобално интегриране и координиране на операциите се стреми към подобряване на общата рентабилност на компанията като цяло, към максимизиране на глобалната печалба и постигане на глобална оптимизация. Преследвайки тези цели, транснационалните корпорации често използват специфични механизми за манипулиране на разходите, приходите и печалбата на задграничните си подразделения с оглед намаляване на размера на плащаните данъци като цяло в световен мащаб, за намаляване на импортните мита и др. (например трансферните цени, разпределянето на общи за корпорацията разходи към отделните подразделения и т.н.). При преценяването на работата на мениджърите е важно да се вземат под внимание спецификата на изпълняваните цели и степента на контрол върху дейността, особеностите на обкръжаващата среда и неконтролируемите изменения в нея (като например измененията на обменните курсове, на лихвените проценти, данъчните ставки и др.). Основните насоки за анализ на дейността на подразделенията обикновено са свързани с продажбите, разходите, рентабилността, сравняване на фактическите постижения с планираните и т.н. Освен че използваните финансови измерители при аналитичните изследвания трябва да бъдат обвързани с целите на всяко задгранично подразделение и спецификата на дейността му, от съществено значение е и подходящото им интегриране към специфичните конкурентни стратегии, прилагани от транснационалната корпорация. Промените, които претърпяват тези стратегии поради бързо променящите се условия, при които транснационалните корпорации провеждат операциите си, обуславят необходимост от промени в прилаганите подходи и методи за анализ и преосмисляне на значимостта и ролята на различните измерители. Това от своя страна е в съзвучие с характерната за съвременните транснационални корпорации тенденция за увеличаване на гъвкавостта на управлението в стремежа за ефективно прилагане на глобални стратегии и приспособяване към свръхконкурентната, високорискова и динамично развиваща се глобална среда. Непрекъснатите изменения на външните и вътрешните фактори, влияещи върху многообразието на дейности, извършвани от подразделенията на транснационалните корпорации в различните държави по света, изискват от днешните глобални мениджъри гъвкавост в процесите на планиране, контрол и анализ, умение да се справят с промените и да търсят в тях възможните ползи за корпорацията като цяло.

За успешното осъществяване на аналитичните изследвания на дейността е необходимо транснационалната корпорация да разполага с достатъчна като количество и качество счетоводна информация. Важно е да отбележим, че надеждността на показателите за анализ се определя от надеждността на информацията, използвана при тяхното изчисляване. Ако на

счетоводната информационна система не може да се разчита като на надежден източник на информация, естествено е, че няма да може да се разчита и на определените въз основа на нея показатели. Слабите места на счетоводната информационна система на корпорацията и на организацията на счетоводните информационни процеси в нея оказват непосредствено въздействие върху пригодността на показателите за анализ.

Основните организационни слабости при функционирането на счетоводната информационна система на транснационалните корпорации са свързани с недоброто познаване на действителните нужди от информация на мениджърите от различните йерархични равнища в управленската структура, липсата на ефективни комуникации и достатъчна координация между тези равнища, както и недостатъчното сътрудничество между счетоводния персонал и персонала от другите функционални области. Такива проблеми съществуват в много от съвременните транснационални корпорации. Мениджърите от отделните управленски равнища често получават твърде много информация, която не могат да използват, а не такава, от която действително се нуждаят; получават важна информация прекалено късно или се съмняват в точността на информацията. За игнорирането на тези проблеми се налага усилията да се насочат към подобряване на съдържанието и скоростта на информационните потоци между различните съставни звена в организационната структура на корпорацията, при съобразяване с изпълняваните от тях специфични цели и функции. Това е от изключително важно значение и за успешното практическо осъществяване на характерната за транснационалната корпорация съгласуваност на целите при организирането на дейността на отделните й подразделения, действащи в международен мащаб. Постигането на такава организация, при която всички структурни единици да работят в съответствие с общите цели на корпорацията е свързано с редица проблеми, породени от големия брой равнища на права и отговорности в управленската структура на транснационалната корпорация, на които си взаимодействат мениджъри от различни националности и култури, както и от множеството обстоятелства, водещи до появата на разнопосочност на интересите. Обикновено подразделенията се стремят максимално да осъществят своите конкретни цели, а не непременно целите на корпорацията като цяло. Това налага да се търсят решения за по-ефективно координиране на действията на различните структурни компоненти на корпорацията и за усъвършенстване на комуникационните връзки между тях с помощта на съвременните информационни технологии. Необходимостта да се създават взаимодействащи екипи за ефективно управление на отделните бизнес процеси в корпорацията налага също да се осигурява все по-ефективно сътрудничество между счетоводния персонал и персонала от останалите функционални области (в т.ч. маркетинг, логистика и др.).

Съществен въпрос, който трябва да се има предвид при организирането и функционирането на счетоводната информационна система на транснационалната корпорация, е необходимостта ползата от информацията да превишава разходите по осигуряването ѝ. В практически план обективното оценяване на икономическата целесъобразност и ползата от създадената информация на основата на анализа "разходи-ползи" е доста трудно. Особено важно е да се съобразят потенциалните загуби, които би могла да понесе корпорацията, ако не е осигурена определена информация. Основният стремеж трябва да бъде ориентиран към създаване на оптимално количество информация, което без излишни разходи на труд и време да може да задоволява в максимална степен информационните нужди на вътрешните и външните потребители на информация. Необходимо е да отбележим, че процесите на вземане на решения се затрудняват както от липсата на достатъчна информация, така и от излишъка на информация. Затова от първостепенно значение е създаването на информацията да бъде организирано така, че да отговаря на специфичните информационни нужди на различните нива за вземане на решения в корпорацията и да се избегне предоставянето на неподходяща, излишна и ненужна информация.

Изложеното дотук ни дава основание да обобщим, че за да постигне своите цели в условията на глобалната икономика, управлението на транснационалните корпорации се нуждае от съвременно информационно осигуряване. Необходима е ефективно функционираща счетоводна информационна система, приведена в точно съответствие с информационните потребности на различните управленски нива от организационната структура на корпорацията, която да осигурява информация с гарантирана полезност за тях и същевременно да бъде съобразена с важното изискване за търсене на оптимален баланс между ползата от информацията и разходите за създаването ѝ. Факт е, че в днешния електронен век модерните информационни и комуникационни технологии позволяват генериране на широкообхватна и огромна по обем информация, както и бързото ѝ предаване на далечни разстояния. Но фундаменталният въпрос е, като се използват тези възможности да се постигне ефективно управление на сложните информационни процеси, протичащи в интернационалните граници на корпорацията, да се идентифицират правилно специфичните информационни нужди на отделните управленски равнища и осигуряваната от счетоводната система информация да бъде в максимално съответствие с тях.

Библиографска справка

1. Боева, Б., Фирмено управление в международния бизнес, Университетско издателство "Стопанство", София, 1996
2. Маринов, В., Международни икономически отношения: теория, система, политика, Университетско издателство "Стопанство", София, 2006
3. Daniels, J., Radebaugh, L., Sullivan, D., International Business: Environments and Operations, Pearson Prentice Hall, New Jersey, 2004
4. Hoyle, J., Schaefer, T., Douppnik, T., Advanced Accounting, Irwin, New York, 2004
5. Mueller, G., Gernon, H., Meek, G., Accounting: An International Perspective, Irwin, Illinois, 1994

ACCOUNTING SYSTEMS AND STANDARDS IN SOME EU COUNTRIES: A COMPARATIVE ANALYSIS*

1. Objectives and methods of the research project in the current international harmonization process of accounting

Country-specific factors, such as the historical-political dynamics, the tradition, the economic environment and the cultural background entail the development of unique country-specific accounting systems.

In order to know the reasons behind some certain accounting practices, it is necessary to investigate thoroughly the accounting system of a country, which shall be considered as a combination of multiple interconnected aspects that sometimes go beyond the strictly accounting rules.

The main spur to the present research originated from the various attempts towards the accounting harmonization for small and medium-sized enterprises which have been made since 2007-2008. More specifically, there have been several theories on harmonization, which initially resulted in the mere application to SMEs of a simplified version of full international financial reporting standards (IASB²⁰⁰⁷; OIC²⁰⁰⁸).

However, the enthusiasm about the gradual spread of IAS/IFRS to all European entities to reach a complete accounting harmonization underwent a major downsizing, due to the global financial crisis occurred in the second half of 2008.

At the Italian level, one important paper determined a clear trend reversal with respect to all previously mentioned harmonization theories. This paper was issued on 30th July 2008 by the professional Italian body of accountants and statutory auditors, the CNDCEC (Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili) and represents a first step towards a profound differentiation between accounting standards for large and listed companies from the one side and accounting standards for SMEs from the other side. (Quagli and Paoloni 2011).

This new trend has been recently strengthened at legislative level through the adoption of the European Union Directive 2013/34/EU on 26th June 2013 (and then published on the Official Journal of the European Union on 29th June 2013), which substantially confirms the provisions of the Fourth Directive and lays down the application of national accounting principles for entities which do not apply IAS/IFRS.

The aim of the present research is a comparative historical investigation on accounting systems and standards of some European countries, in order to prove how the evolution of these systems is connected to changes in the socio-economic context and in the cultural tradition (Capalbo 2004: 18)¹.

* Laretta Semprini, PhD, Researcher in Programming and Control, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna; Vanina Stoilova Dangarska, PhD Student, Department of Accountancy and Analysis, Faculty of Finance and Accountancy, University of National and World Economy, Sofia; Laretta Semprini wrote par. 1, 2, 3, 3.1, 4, 4.1 and 5; Vanina Dangarska wrote par. 3.2 and 4.2.

¹ See also Nobes and Parker (2002: 8): "The comparative reason for study is perhaps the most important of all. It is possible for a country to improve its own accounting by observing how other countries have reacted and are reacting to problems that, especially in industrial nations, may not differ markedly from those of the observer's home country. It is also possible to examine whether, where accounting methods differ, the differences are justified by differences in the economic, legal and social environment and are not mere accidents of history".

As Zambon (1996: 33) observes, the investigation method in the field of international accounting consists of three levels: the object analysis mode, the time dimension and the method for deriving data (Viganò 1991). Under this approach, the methodology used in this paper is comparative, since it is focused on the studies of the accounting systems of three countries; it is dynamic, as it tries to grasp the historical evolution of the object; it is purely deductive because the results come from contextual data or clauses. For this reason the method follows both a description logic, which is aimed at highlighting similarities and differences, and a causal logic, in order to grasp the reasons and the causes for these differences (Di Pietra 2000: 30-31)¹.

2. Accounting systems and standards applicable in some European countries

The field of investigation of the present research has been narrowed down to three EU countries: Bulgaria, Croatia and Italy.

The choice is motivated both by the characteristics of the accounting rules in force in these countries and by the scientific research agreements signed between the University of Bologna and the Universities of Sofia and Pula. The latter circumstance, which was explicitly directed to studies and research in accountability, has allowed the collection of both quantitative and qualitative information about accounting systems and standards. This, of course, has encouraged the development of the research. In addition, the choice fell on Croatia and Bulgaria for another reason: this study is strictly necessary to understand which are the determining country-specific factors for the development of a certain accounting system and to what extent it is influenced by the historical events. Both countries, in fact, have recently moved towards a market economy and they are currently part of the European Union (McGee 2008; Bailey 1995). The Bulgarian and the Croatian economic systems have some certain characteristics in common with the Italian economy, but they also have some marked differences. On the one hand, they all have a limited number of listed companies and a huge number of small and medium-sized enterprises – even micro-enterprises. On the other hand, the accounting rules in force are very different. As it will be shown later, they differ drastically in their historical backgrounds, in their accounting traditions and in their choices about the adoption of IAS/IFRS.

Before entering the core of the research, a clarification in terminology seems to be necessary.

The Italian term "sistema contabile" was first codified by Fabio Besta and indicates an ordered set of entries related to a complex object (Besta 1920). While translating this term into English, the proper meaning inevitably fades. Indeed as repeatedly pointed out, the mere literal translation does not convey exactly the concept in the original language. There are two English terms for "sistema contabile": "bookkeeping system" and "accounting system" (American Institute of Certified Public Accountants 1977). The first term indicates the pure accounting technique and – as its etymology shows- the keeping of the accounts. The second term has a more complex meaning, including the processing and the analysis of the transactions in conformity with the provisions of the legislation on accounting, on the distribution of profits, on taxation, on the content of annual and consolidated financial statements, and on all aspects related to measurements and disclosure.

Since the proper meaning of the Italian term "sistema contabile" cannot be relegated to a mere accounting technique, in the present paper it has been translated as "accounting system", to refer both to the ordered set of entries related to a complex object and to the accounting practices adopted in financial reports.

¹ According to Di Pietra (2000: 30-31) the comparison method takes two main forms: the "descriptive" one and the "casual" one. Under the first typology, similarities and differences are highlighted without the investigation of the reasons underlying them. On the other hand, the second typology is based on the investigation of the reasons why such differences in the current business accounting scenarios have originated.

This paper is divided into two steps. In the first step we analyze accounting systems as tools for representing and interpreting the complex phenomenon under investigation and we will try to understand to which category the Italian, Croatian and Bulgarian accounting systems belong and their historical origins. Then we trace the evolution of accounting systems, the logic behind the choices made in the different countries and consequently how the accounts work.

According to part of the economic literature (Nobes 1998) the concept of accounting system is not necessarily linked to some basic unit logic, but to different detectable (and indeed detected) administrative practices. In such a perspective accounting systems are analyzed as a set of practices adopted by different countries. The aim of this analysis is the understanding of the environmental factors which influence the choice to adopt certain accounting practices rather than others. Therefore in the second part of the paper we examine the investigated accounting processes in the light of what has been stated in literature, by isolating those elements that have affected the dynamics more than others.

The present study belongs to comparative international accounting but differs from it for its goals, mainly in relation to the attempt to explain the origins, the evolution and the possible future developments of accounting systems adopted by the different countries, taking into consideration the accounting standards currently in force and the context characterized by an increasing importance of the accounting harmonization concept (Andrei and Fellagara 1993; Campra 1998; Andrei 2000).

In most studies on accounting systems the "first definition" explained below is not taken into account, since the research is mainly focused on what we will later refer to as the "second definition" of accounting systems. For this reason the present survey represents an attempt to explore a new field of studies, which has not been investigated yet by the economic literature. We tried indeed to compare the systems currently in force in these countries by emphasizing their historical origins and their possible evolution.

3. A first definition of accounting system

An accounting system can be first regarded as a set of linked accounts in a whole aimed at one or more common ends. It thus appears as a sort of "central thread" which directs all accounting records to a common cognitive purpose (Ceriani and Frazza 2007: 74).

All accounting systems are based on the dual aspect concept. Under this principle each business transaction affects at least two sets of accounts, debit and credit. In Italian economic literature, all transactions are regarded both under an "elementary" and a "derived" aspect.

The term "system" stands for the following fact: once identified the content of the first type of accounts, i.e. the "originating" one, the consequent one is determined as a variation in the previous kind of accounts.

Depending on the specific complex object of all accounting records, all systems are mainly based either on a capital-based approach or on an income-based approach.

The first theory is based on the quantitative determination and the analysis of the proprietor's net worth while the second one is focused on the amount of income and -only indirectly- on the determination of net worth. Nevertheless not all accounting systems are based on the two theories above, since an accounting system can exist if only there is some underlying logic behind all accounting reasoning. In addition to these two approaches there are "systems" that cannot be defined as such because of the lack of a unitary key of interpretation (Gabrovec Mei 1995). A striking example is the Anglo-American accounting, which is based on the mere application of some empirical case studies: its methodology cannot be considered as "systematic" at all (Fiume 2011).

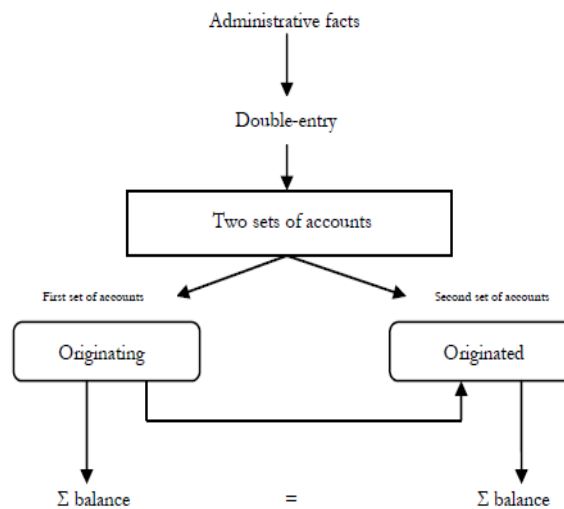


Figure 1. Gabrovec Mei (1999: 143)

3.1. The Croatian accounting system

The origins of the Croatian accounting system date back to Benedetto Cotrugli (Benedikt Kotruljević), a contemporary of Luca Pacioli, who wrote the manuscript entitled "Libro dell'arte di mercatura" (which roughly means: Book of the Art on Trade) in 1458 and then published in Venice in 1573 under the title "Della mercatura e del mercante perfetto". It has been translated into English by the alternate names of "Of commerce and the perfect merchant", "On the merchantry and the perfect merchant" and "On trade and the perfect dealer". Here, among other things, there is a first rough description of the double-entry bookkeeping system.

Thanks to the "modern" explanation of how bookkeeping works, the underlying logic behind all accounting entries for business operations comes to the surface and is based on the following accounting equation:

$$\text{assets} = \text{liabilities} + \text{owner's equity}$$

The term "assets" refers to the economic resources owned by a company, which provide useful services for its future business; they can be objectively measured in monetary terms. The second member of the equation represents the different funding of the company.

The equation above shows that assets equal at all times the sum of liabilities and owner's equity. For this reason every change in one side of the equation shall correspond to an equivalent change in the other side of the equation – or a change opposite in sign in the same side.

The three elements of the equation are meant to describe the net worth of a company at a particular time. However it is worth pointing out that the company as a going concern is a dynamic entity and therefore its net worth is constantly changing. The only still point is the verifiability of the abovementioned accounting equation at all times.

Due to the constant evolution in the company's assets and liabilities and in its financial position, it becomes necessary to define other elements related to a certain period of time¹: costs and revenues, whose difference determines the net income.

Company's revenues are increases in the values of assets without a corresponding increase in liabilities or in owner's equity; expenses are decreases in the values of assets without a corresponding decrease in liabilities or in owner's equity. If we now introduce these concepts in the equation above, we obtain the following formulas:

$$\begin{aligned}\text{assets} &= \text{liabilities} + \text{owner's equity} + \text{net income (revenues - expenses)} \\ \text{assets} + \text{expenses} &= \text{liabilities} + \text{owner's equity} + \text{revenues}\end{aligned}$$

This equation shows that the sum of assets and expenses equals the values of liabilities, owner's equity and revenues.

In order to keep the accounts properly, it is thus necessary to have a systematic method of recording all transactions that directly or indirectly impact the items above (A, L, OE, R, E). Therefore the left-hand side of the ledger account is used to record the receiving aspect of a transaction and is called Debit, while the right-hand side of the ledger account is used to record the giving aspect of a transaction and is called Credit.

More specifically, Debit entries increase a debit account (assets and expenses) and reduce a credit account (liabilities, owner's equity and revenues); on the other hand, Credit entries increase a credit account (L, R and OE) and reduce a debit account (A and E).

It is important to point out that in this "system", as occurs in the Anglo-American one, numerical increases and decreases in the ledger account relate to the single transaction recorded: assets, liabilities or owner's equity. On the other hand, under Besta's theory these increases and decreases relate to the effects of the business transactions on the net fund of the accounts. In a capital-based system it is the net worth, in an income-based system it is the net income (Amaduzzi 1970: 152). For this reason the Croatian accountability can be defined as "formal" and not as "substantial", since it is virtually identical to the Anglo-American theory.

Finally, we would like to spend a few words on the concepts of expenses and revenues and their accounting treatments in financial statements.

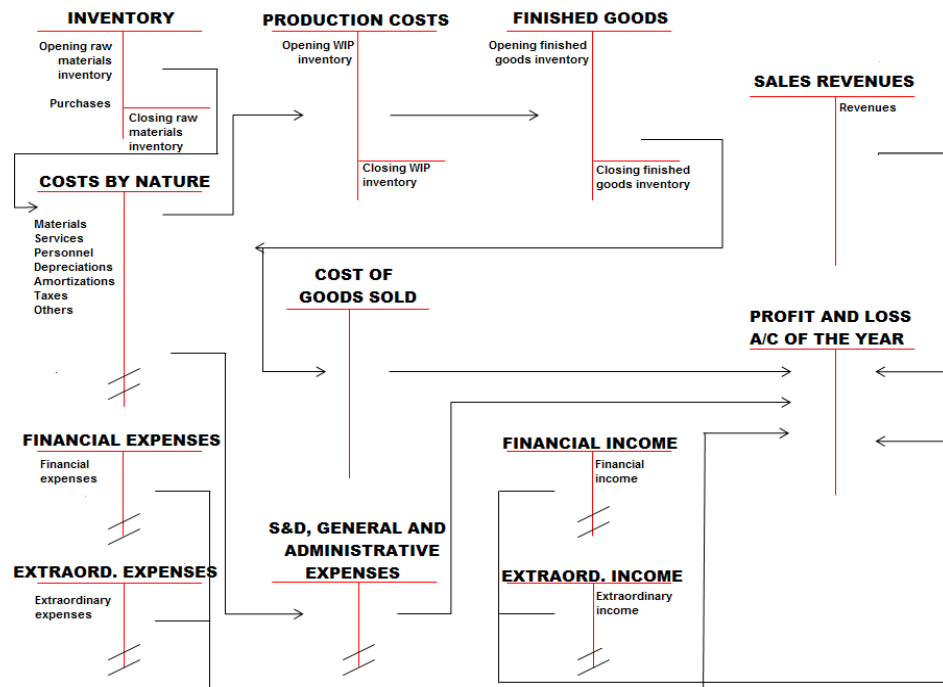
Firstly we have to point out that the definition of expenses and revenues has a capital-based approach, since they are considered as increases and decreases in assets and liabilities. Moreover under the accrual basis of accounting, revenues are reported when they are earned and expenses are reported when they occur.

In Croatian financial statements, costs are first classified by nature and then by function; manufacturing costs are recorded in the account "production costs" and subsequently flow into the account "cost of goods sold"². On the other hand, administration, selling and distribution costs flow into a specific account called "costs for administration, selling and distribution activity" and then flow into the income statement as well. Finally, financial and extraordinary costs flow directly into the income statement without any prior aggregation of items. This recalls the Anglo-American practice, where costs are classified into product costs and period costs (administration, selling, distribution, financing and extraordinary costs).

¹ Assets, liabilities and equity, unlike revenues and expenses, refer to a specific point in time and do not refer to a period.

² When raw materials are used, they flow into an account where all costs classified by nature are debited. Subsequently, when they undergo a transformation process, they are debited to the account entitled to production costs. Once the production process is finished, they flow into the finished goods inventory. Afterwards, they are debited to the cost of goods sold account before flowing into the income statement.

Here is a simplified example of how a capital-based system works for an adequate understanding of the Croatian accounting system.



3.2. The Bulgarian accounting system

The first steps in the origins of Bulgarian accounting date back to the period when the Ottoman Empire began to decline. Accounting started to develop in the first manufacturing companies set up in the cities where the Ottoman power allowed greater economic freedom. In 1850 the brothers Karaminkovy, Stoian and Khristo, published a very detailed Bulgarian business manual under the title *Diplografiia ili kak s dr'zhiat tŭrgovsky knigy* (which means: "Diplography or how commercial books shall be kept") in Constantinople.

This represents the very beginning of contemporary accounting in Bulgaria from a theoretical-scientific point of view, although the double-entry method was already known and applied long before. A major advance in the development of accounting as an autonomous science took place in 1920-1921 together with the growth of structured teaching of accounting and professional accounting education.

All accounting reforms were based on the experience of democratic countries with a market economy. The reference point of Bulgarian accounting was the French accounting theory known as *Comptabilité generale et analytique*. There were various reasons for this according to Trifonov. First, between 1900 and 1950, in the search for scientific basis for the new Bulgarian accounting under a market economy there was a strong influence of the French accounting theory. Later, between 1950 and 1990, under centralized rules, Bulgarian accounting developed mainly in line with the Soviet system, though maintaining its theoretical construct in conformity with the European accounting doctrine, especially the French one.

Since the seventies accounting scholars have had the opportunity to study in French universities, thus laying down the foundations for integration between the respective national authorities. In this way French ideas and methods had been strongly integrated to the emerging accounting system. This integration process was followed by the implementation of typical practices of the *Comptabilité générale et analytique*.

The Bulgarian accounting system follows a capital-based logic. Costs represent decreases in assets or increases in liabilities due to economic transactions and other events which reduce the economic benefits of a period. On the other hand, revenues involve an increase in assets or a decrease in liabilities.

The core of this system is based on the following basic accounting equation: (Stoyanov and Savova 2008; Basheva, Milanova, Jonkova, Petrova and Pojarevska 2009):

$$\text{assets} = \text{liabilities} + \text{owner's equity}$$

This equation requires the two sides to balance; in fact, assets and liabilities are two different aspects of the same object. This method allows a bilateral representation of the capital structure of a company. On one side there are the economic resources, or the uses of funds, while on the other side there are the sources of funds.

In the course of management activities the economic transactions cause constant changes in the elements which make up the capital structure. Although transactions are numerous and very different both in their economic content and in their representation, they can be classified into homogeneous groups, depending on the way they affect the capital structure in assets and/or in liabilities and owner's equity.

In order to abide by the basic accounting equation, every change shall be recorded so that the total amount of debits equals the total amount of credits.

The main feature of the system in question lies in the fact that all costs are initially classified by nature and then grouped under a main account, generally entitled to elementary components.

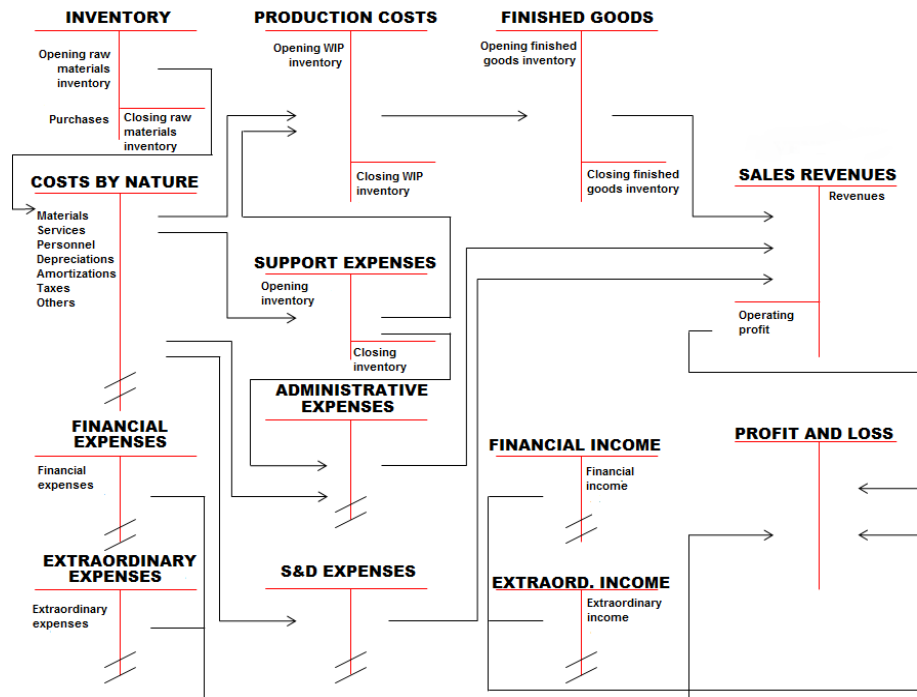
These costs are then subdivided into production costs, administration costs, selling and distribution costs and support activity costs. Production costs relate to the consumption of goods and services.

There is also an account entitled "Product sales revenues", where manufacturing costs of goods sold, administration costs and selling and distribution costs are debited, while sales revenues are credited. This account is similar to the account "Revenues and Margins" of the Italian cost accounting.

The balance of this account corresponds to the operating profit. Finally, this value is credited to the profit and loss account, where also financial and extraordinary costs and gains have been previously debited or credited.

The balance of the profit and loss account represents the net income, which flows directly into the equity accounts.

The scheme below shows what has just been explained:



4. A second definition of accounting system

An accounting system can be regarded in the second instance as a set of practices to draft the financial statements subject to publication.

As Capalbo (2004:18) states, there are various strong cause-effect relationships between the accounting system and the socio-economic and cultural context where every company establishes and develops. In order to grasp the evolution of one particular accounting system rather than another it is therefore necessary to analyze its context and the temporal evolution of some key factors.

Many scholars have been committed to understanding the environmental factors which caused the differences in the accounting systems of different countries. Most of them tried to create a classification model highlighting similarities and differences between groups of accounting systems. The various approaches to the classification of accounting systems can be divided into deductive and inductive approaches, based on the applied method. (Onesti 1995: 357). Under deductive (or top-down) approaches (Hatfield 1966; Seidler 1967; Mueller 1967; Nobes 1998) the determining environmental factors are first identified on the basis of personal considerations and subsequently similar countries are analyzed, together with their possible evolutionary paths which may affect accounting systems. On the other hand, under inductive (or bottom-up) methods (Da Costa, Burgeois and Lawson 1978; Frank 1979) the different accounting practices applied in different countries are first analyzed and only at a later stage similar countries are grouped on the basis of the detected accounting systems.

The trend in the latest developments in terms of classification of accounting systems and research of their differentiation causes is represented by the analysis of the environmental factors

determining these differences¹ (Baydoun and Willett 1995). Indeed a thorough study of accounting systems cannot be separated from the knowledge of the political and institutional situations and the systems of socio-cultural values, which affected every country's policies and the basic choices that have historically been made (Onesti 1995: 409).

Determining environmental factors can be classified in different ways. For example Onesti (1995) divides them into differentiation elements of the first and of the second type. The first-type elements represent the necessary conditions to adapt accounting systems to the geopolitical and institutional situation, to the system of socio-cultural values, to the economy and to the legal system. On the other hand the second-type elements are more specific characteristics assumed by the different accounting systems, such as the type of most common enterprises, the choices for raising venture capital, the way funding is granted, the influence of tax legislation, the importance of the accounting profession and the accounting theory.

Therefore there are various environmental factors which affect the development of a certain accounting system. The main factors are definitely the financial, legal and tax systems, the relationships with other countries, the status of the accounting profession and the quality in accounting education.

According to the economic doctrine, one of the major environmental factors which affect accounting practices is the country's financial system. This term often includes different aspects, such as how companies find the financial resources they need, the degree of development of the capital market and the degree of globalization in it. (Saudagaran 2004: 3-7).

As far as the first aspect is concerned, financial systems can be divided depending on the prevalence of equity or debt. As for the legal system² countries can be divided into civil law countries and common law countries. Civil law countries are based on the Roman law and their core principles are codified into a referable system, which serves as the primary source of law. On the other hand, common law countries are characterized by case law and binding precedents, where law is developed by judges through decisions of courts and tribunals (Doupnik and Salter 1995).

As a consequence, the relationship between net income and taxable income is very different. Generally, in common law countries, net income is completely separated from taxable income, while in civil law countries taxable income is derived from the net income shown in financial statements, though sometimes with significant differences (Fritz and Lammle 2003).

Finally the status of accounting profession and the quality in the accounting education are very important.

In some countries the accounting profession plays a determining role, issuing and setting accounting principles and assessing candidates on the basis of their achieved skills. In such countries accounting information is of a higher quality and financial reports are more independent and real. By contrast, in countries where there is a medium-low status of the accounting profession, the law establishes accounting principles and the reporting system is consequently underdeveloped, uniform and of a lower quality.

¹ See also Saudaragan (2004: 3): "As a social science, accounting is the product of its environment. However, accounting also influences the social environment. Thus, there is an interdependence between accounting and the environment in which it exists. A country's accounting regulations and practices are the product of a complex interaction of social, economic, and institutional factors".

² See also Jaggi and Pek Yee Low (2000: 499): "Even though laws of no two nations are alike, there are similarities in certain critical aspects between LSs of some countries. Legal experts have used these similarities to classify national LSs into two major families of law. On the basis of a number of criteria, LSs of different countries have been broadly classified into civil and common law systems".

One consequent factor is certainly the quality of accounting education. Indeed in countries where accounting profession is considered to be a sort of mechanical recording of documents, accounting education is of a lower quality and this generally leads to low-skilled and inadequate professionals.

4.1. The Croatian accounting system

Croatia is a republic founded in 1991, after the breakdown of the former Yugoslavia. The conflicts and the separation from Yugoslavia slowed down the transition process and the accounting reforms (Džajić and Mošnja-Škare 1997: 486).

In the early nineties an important event took place in the Croatian economy: the transition process from a planned economy based on social property towards a market economy, focused on free market laws and private property in the means of production. This process was characterized by numerous company restructurings and privatizations thanks to the creation of the Croatian privatization fund (Betti 1997; Kesner Skreb 1997).

Despite the changing economic climate and the financial distress which was affecting Croatia in those years, small and medium-sized enterprises could resist mainly thanks to their flexibility (Baldarelli, Demartini and Mošnja-Škare 2007).

Accounting reforms began together with the transition process in order to be in line with the new requests arising from the changing economic environment.

Accounting was formerly nothing but the static and passive recording of data in a uniform system, only aimed at applying rules and meeting the information requirements provided by a planned economy, with a high degree of state regulation and a strong influence of the legal system¹. The chart of accounts and the structure of financial statements were standardized and were in line with the provisions of the Accounting Act and of a detailed accounting law approved by the government, rather than complying with accounting standards issued by professionals. This resulted in "routine accounting", intended as the practice of following the rules. Bank credits represented the primary source of funding and there weren't any potential investors or shareholders, who required some more sophisticated information aimed at serving private interests. This led to a low social status of accounting profession, chartered accountants were relegated to an insignificant role and accounting standards were underdeveloped and unstructured.

The reforms transformed a uniform and passive accounting system into a modern one, which was similar to those of developed countries and was more in line with its new role and function. The key steps of this reform were certainly the issuing of the Accounting Act (1992), the Accounting Act (2005) and the Accounting Act (2007), the last of which is still in force.

The first step was therefore the enactment of the Accounting Act (1992), which entered into force in January 1993 and was in line with the transition process towards a market economy. It had an investor-oriented approach and was therefore focused on the capital market. The growth of risk capital market was crucial for the development of the whole economy and it was based on the protection of investors by providing transparency, high quality and true and fair information in financial statements.

This was the reason why International Accounting Standards, also known as IAS, were introduced by law and were made mandatory for all companies, regardless of their sizes. Moreover, medium-sized, large and listed companies had to publish their financial statements,

¹ See also Mošnja-Škare (2001: 435): "The transition had a task to turn the accounting system from the passive uniform system existing to serve statistical purposes and law requirements of planned economy towards the active, creative, innovative, market and profit oriented instrument designed to provide reliable, relevant, *intimae*, accurate information for rational decisions making".

while small-sized enterprises were exempted from this obligation. Small-and medium sized enterprises could draft a condensed financial statement, thanks to the influence of European directives. Nevertheless there were no exemptions for the application of IAS: indeed it was not possible to amend those standards or adapt them, because they had to be implemented exactly as they had been translated and published.

Croatia was the only European country to adopt international standards so invasively but the problem became immediately apparent. In fact, markedly investor-oriented principles require the presence of companies dependent on capital market financings, whose main financial statement users have to be external subjects. In the Croatian reality, instead, SMEs were predominant and had no particular interest in external investors. Moreover, in such an economic fabric, tax legislation played a significant role by influencing the drafting of financial statements in a much greater way than accounting standards. In this situation, some simplifications and amendments were necessary in order to make the legal framework more flexible for most Croatian companies, SMEs indeed.

This fact became apparent and in 2005 another Accounting Act was issued. From then on, full international accounting standards as of 2004 became mandatory only for public companies, large enterprises and companies listed on official stock markets. The other entities could choose whether complying with full IAS/IFRS or adopting exclusively IAS (thus excluding IFRS) as of 2000. Unfortunately, also the amendments in the second Accounting Act were not sufficiently appropriate for SMEs.

Afterwards the strategy pursued was to require the application of full IAS/IFRS exclusively for large and listed companies, while the others had to comply with Croatian Financial Reporting Standards (CFRS), whose scheduled publication was the end of February 2008.

After describing the main accounting reforms in Croatia and its current accounting system, it is now necessary to focus on the reasons why such choices were made. As previously mentioned, an accounting system does not arise independently from its surrounding environment, but rather it is influenced by many factors, which constantly shape it, depending on the needs of the context itself¹. While describing the environmental factors which affect and influence these systems, we have to remember two more key processes in Croatian history: the transition towards a market economy and the entry into the European Union. Without this focus on Croatian history, the changes occurred and also its future development prospects would lose part of their significance and importance.

The Croatian financial market did not develop significantly mainly because of its economic system, which had long been based on extreme planning. Now there is a Croatian stock exchange, known as Zagreb Stock Exchange, including about 240 listed companies from different countries.

Once completed the "transformation" towards a free market economy, considerable efforts were made to enhance the risk capital market, as emerges from a study carried out by Marković, Branimir and Matic, Branko in 2006. According to these authors, the slowdown in the growth of financial markets is due to the lack of a legal regulation and a strong pressure from the conservative tradition.

Therefore the banking system is still today the main source of funding for Croatian enterprises. This situation is especially linked to the size of most companies. 99% of Croatian companies are still small, they are mainly private and ownership-based and do not have enough strength and experience to access immediately to venture capital funds, thus preferring drawing on traditional

¹ See also Mošnja-Škare (2001: 432): "There's no field of economic life that can function isolated, out of environmental influences. Such one is accounting. It is "the language of business", but each country has its own language developed under specific circumstances".

sources of funding. The information shall be mainly addressed to insiders and does not require a high level of detail; therefore the resulting reporting system is underdeveloped and lacking.

The development efforts mainly arose from the desire of joining the European Union. Croatia also entered the European Stability and Growth Pact in 2005 and its government committed itself to coordinating its national legislation with the *acquis communautaire*, aimed at gradually liberalizing capital market. This last consideration introduces the legal system as a crucial factor to understand the Croatian accounting system, together with the economic and the political systems. The strong centralization policy, typical of socialist and collectivist countries, require the presence of a detailed planning of activities, mainly in the economic field and therefore it is based on standardization in all areas. In the economic field, the life of companies was marked by a structured set of rules which hindered any form of self-activity. Accounting was based on a strongly legalistic system, which covered all its aspects: the preparation of one single standardized chart of accounts for all types of companies, including industrial, commercial, banking and insurance enterprises; statutory schemes for financial statements, binding principles for assets assessment. This was combined with an equally detailed tax legislation, which strongly influenced accounting practices and kept them away from the true and fair representation of business transactions. Contrarily, the opening of markets, the globalization and the recent entry into the European Union allowed the development of a process of simplification of procedures and laws. This has left the field to regulations of a lower rank, which were more suitable for sudden changes and for accounting principles issued by professionals. Within a planned economy, the role of professional was totally of no importance; rules and principles were completely established and issued by the state without the intervention of professionals. Now, thanks to the efforts made, accountants play a more significant role. They are legally protected through a certification process aimed at qualifying the skilled acquired. In practice there is a substantial prevalence of tax purposes rather than the true and fair representation of a company's economic and financial position. It is clear that the development of education in accounting field is very important. For this reason, university programmes have already been introduced, aimed at training young students as chartered accountants and providing them with specific skills both on consolidated and on innovative practices. This helped Croatia catch up with other European countries.

4.2. The Bulgarian accounting system

Bulgaria is "formally" a people's republic since 1946, when he entered the Soviet sphere of influence after the Second World War. In 1990, after the dissolution of the URSS, it became an effectively independent republic with a new Constitution. At the same time, a new process towards democracy and market economy began.

The change in the economic system started in late 1989 and, as already mentioned, was based on the transition from a centralized model towards a market economy model. This process required a new accounting legislation at a national scale. This process started in 1991 with the enactment of a "Law on Accounting" and the endorsement of a "National Chart of Accounts" This law regulated the organization of accounting in a mixed economic system, due to the still dominant number of state-owned enterprises. It contained not only rules on the content of financial statements, its structure and assets assessment, but also provisions about bookkeeping for private companies. This feature is still present in the current version of the law. After the endorsement of this Law on Accounting, the first steps were made towards some legislation suitable for a market economy model. The attention was directed to the adoption and the adaptation of International Accounting Standards and the provisions contained in some European directives. Nevertheless, it is important

to point out that these reforms were mainly based on European directives rather than IAS¹. This situation was easily predictable because since the early 50s accounting and commercial laws were in line with the legislation processes occurring in Continental Europe, especially in Germany. For this reason the accounting standards contained in the Law on Accounting are similar to those contained in the Fourth Directive, taking of course into account the particular Bulgarian tradition and its accounting cultural context. The year after the enactment of the Law on Accounting the Council of Ministers endorsed the first national accounting principles, amended on several occasions in 1996, in 1998, in 2002 and in 2008.

Since 1998 Bulgaria has undertaken substantial changes in the national accounting legislation, mainly based on the fundamental principles underlying the IAS. Consequently there has been a process towards the international accounting standards as opposed to the principles contained in European directives. Therefore a new transition process started in Bulgaria, from the Continental European model to the Anglo-Saxon model, entirely based on the application of IAS/IFRS (Stefanov, 2003).

In January 2002 the new Law on Accounting entered in force and is still applicable today, while in June of the same year a new model of National Chart of Accounts was introduced, which was recommended by law, though not mandatory. That chart, which was repealed in 2005, is not considered today as a legal source; nevertheless it is widely applied by companies and professionals.

A fundamental step in Bulgarian history was definitely its entry into the European Union on the 1st January 2007. This resulted in the transposition of EU directives also in accounting and the mandatory adoption of IAS/IFRS provided for by EU Regulations.

Under the article 22a of the Law on Accounting, international accounting standards are currently applicable for all companies except for public companies and small and medium sized enterprises. The Council of Minister endorsed thirty-one new financial reporting standards for small and medium-sized enterprises with the decree No. 46 of the 21st March 2005, which entered into force retroactively since 1st January 2005, and then amended in 2008.

As for the environmental factors which affected the described choices and which still influence the Bulgarian accounting system there are many similarities with Croatia. Two major determining factors are definitely the transition to a market economy and the desire of joining the European Union. Beyond this, there are several common aspects in the accounting systems of the two countries. In Bulgaria, as occurs in Croatia, the risk capital market is underdeveloped, enterprises are mainly small and medium-sized and the main source of funding is represented by bank credits. The legal system is strictly based on written laws, including an accounting law, too; moreover, the recommended standardized national chart of accounts is still widely applied today, though it is not mandatory anymore. This situation is in contrast with the widespread application of international accounting standards, which reflect a common law legal system, based on case law developed by judges through decisions. The tax system plays a key role in accounting choices made by companies, because the income shown in financial statements does not differ significantly from the tax base, compromising the "neutrality" of financial statements. Accounting professionals do

¹ See also Stefanov (2003): "From the start of the accounting reform Bulgarian laws were closer to the European directives in relation to the accounting problems than to the International Accounting Standards (IAS). And that is natural having in mind that until the beginning of the 1950s the Bulgarian accounting and commercial laws were in unison with the processes in Europe and Germany. For that reason the accounting principles in the Law of Accounting were defined in the same way as they were in the fourth directive of the European Union taking into consideration, of course, Bulgarian experience and traditions in the organization of accounting".

not influence the development of accounting principles, because of the presence of a strongly centralized government until the 90s.

The main difference between the two countries is basically the way they came to the adoption of IAS/IFRS: in Bulgaria national accounting standards were first issued, and then replaced by international standards; in Croatia an opposite process occurred.

5. The comparison with the Italian accounting system

It is now possible to draw the first conclusions resulting from the comparative study on Croatian, Bulgarian and Italian accounting systems.

In accordance with the first definition of accounting system, in Bulgaria and in Croatia there aren't any proper accounting "systems" as such. In fact, two sets of logically connected accounts are lacking, but instead numerical increases and decreases in one account relate to the single object of the account itself: assets, liabilities or owner's equity. However, both the Bulgarian and the Croatian accounting systems are based on a capital-based logic, as costs and revenues are always considered as variations in assets, liabilities and equity¹.

The second definition points out similarities and differences between these countries as far as the significant environmental factors are concerned.

It becomes immediately clear that, besides the traditional factors analyzed by the economic literature, there are other determining factors affecting accounting practices as, for example, some historical events.

In Bulgaria and in Croatia, as for Italy, the main sources of funding are banks; they are all civil law countries where the tax legislation strongly influences financial accounting. Nevertheless their historical paths are different.

As we have already pointed out, in Bulgaria and Croatia the most significant events have been the transition from a collectivist economy to a free market economy and the desire to join the European Union. These events of course did not affect Italy, which has always been based on a market economy and represents one of the founding members of the former European Economic Community- i.e. the current European Union.

Moreover, although being all civil law countries, in Bulgaria and Croatia there is a "Law on Accounting" (as well as on financial statements), thus following the tradition of Continental Europe, especially the French and the German ones; on the other hand, Italian legislation contains only some general principles for the drafting of financial statements; the task of issuing more specific principles for an "orderly accounting" is entrusted to practice and professionals.

The law of these countries evidently originated, to some extent, from some contrasting impulse during the transition process: on the one hand, the strive for connection to Continental Europe and on the other hand the indiscriminate adoption of Anglo-Saxon accounting standards, which are not generally based on written laws.

¹ This is the difference with Besta's theory, under which increases and decreases relate to the effects caused by the administrative facts on the net fund. Under the capital-based logic, the net fund is represented by the net worth; under the income-based system, it is represented by net income.

Table 1

A comparative table on the main features of Italian, Croatian and Bulgarian accounting systems¹

ELEMENTS OF COMPARISON	ITALY	CROATIA	BULGARIA
<i>Classification of accounting systems</i>			
Nobes's classification	Macro Uniform-Continental: tax based	Macro Uniform-Continental: law based	Macro Uniform-Continental: law-based
Berry's classification	Macro Uniform-Continental influence: based on plans and tax rules	Macro Uniform-Continental influence: law based	Macro Uniform – USSR influence: mandatory state directions, national chart of accounts
Gray's classification	Professionalism, transparency, flexibility	Statutory control, secrecy, uniformity, conservatism	Statutory control, secrecy, uniformity, conservatism
<i>Environmental factors</i>			
Economic and political system	Republic	Republic	Republic
Legal system	Civil law	Civil law	Civil law
Tax system	Absolutely significant	Absolutely significant	Absolutely significant
Financing system	Credit/insiders	Credit/insiders	Credit/insiders
Professional role	High status	Low consideration	Low consideration
Accounting education	Deeply developed	Still developing	Still developing
Most common entities	SMEs	SMEs	SMEs
Transition to market economy	Not relevant	Relevant	Relevant
Involvement in the European Union	Founding member of the EU	EU member since 2013	EU member since 2007
<i>Regulations on accounting</i>			
Laws on Accounting	Not present	Present	Present
National chart of accounts	Not present	Not present, though still widely adopted	Not present, though still widely adopted
Accounting principles	IAS/IFRS and national accounting principles	IAS/IFRS and national financial reporting standards	IAS/IFRS and national financial reporting standards
Publication of financial statements	Mandatory	Mandatory	Mandatory

Such factors led these countries to align themselves with the provisions of international accounting standards and to catch up with the more developed economies, to the detriment of their Continental Europe tradition.

In this respect, it shall be stressed that the first Croatian accounting standards were absolutely identical to IAS/IFRS, both for listed companies and for small and medium-sized enterprises, in order to have similar rules to those prevailing in international markets. On the other hand the

¹ It is worth pointing out that Croatia and Bulgaria were not included in Nobes's classification of 1983, because that scheme was drawn up only for developed Western countries. However we have tried to classify also Bulgaria and Croatia on the basis of that scheme.

process towards international standards in Bulgaria was more structured. At this stage, however, these countries are undergoing some, though not radical, changes due to functional requirements and to the alignment with the European legislation. This will be even more apparent in 2015, when the new EU directive on financial statements will have to be transposed.

The comparison with the Italian situation is therefore interesting, if we consider its completely different context: Italian accounting and cultural tradition is indeed strongly established and ancient. Nevertheless, the adoption of international accounting standards, prescribed by the EU Regulation No. 1606 of 2002, has gone beyond the European provisions. This has created many problems concerning the implementation of such a different accounting system.

References

- AMADUZZI ANTONIO (1970), *L'analisi dei sistemi per le rilevazioni aziendali*, Cacucci, Bari.
- AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (1977), "Committee on International Accounting Operation and Education-Report 1975-1976", in *Accounting Review*, Supplement to vol. 52, 1977.
- ANDREI P. (2000), *Sistemi contabili e informativa di bilancio in Francia. Tratti evolutivi e tendenze in atto*, Giuffrè, Milano.
- ANDREI P., FELLAGARA A.M. (1993), *Analisi comparativa dei criteri di recepimento della IV Direttiva CEE in Italia, Francia e Spagna*, Giuffrè, Milano.
- ANTINORI C. (2004), "La contabilità pratica prima di Luca Pacioli: Origine della Partita Doppia", *Spanish Journal of Accounting History*, No. 1, Dicembre.
- BAILEY D. (1995), "Accounting in transition in the transitional economy", *European Accounting Review*.
- BALDARELLI M.B., DEMARTINI P., MOŠNJA-ŠKARE L. (2007), *International Accounting Standards for SMEs: Empirical Evidences for SMEs in a Contry in Transition and a Developed Country Facing New Challenges*, Zagreb.
- BASHEVA S., MILANOVA E., JONKOVA B., PETROVA D., POJAREVSKA R. (2009), *Basi della contabilità*, Edizione universitaria "Stopanstvo", Sofia.
- BAYDOUN N., WILLETT R. (1995), "Cultural relevance of Western accounting systems to developing countries", *Abacus*, March.
- BERRY I. (1987), "The need to classify worldwide practices", in *Accountancy*, October.
- BESTA F. (1920), *La ragioneria*, Vol. II, Vallardi, Milano.
- BETTI L. (1997), *La transizione economica in Croazia. Apertura o isolamento?*, Europe and the Balkans, Occasional paper n. 13.
- BUSHMAN R., PIOTROSKI J. (2006), "Financial reporting incentives for conservative accounting", in *Journal of Accounting and Economics*, Forthcoming.
- CAPALBO F. (2004), *Il sistema contabile australiano*, Cedam, Padova.
- CATTURI G. (1997), *Teorie contabili e scenari economico-aziendali*, II edizione, Cedam, Padova.
- ČERNE K. (2009), "Influential factors of country's accounting system. Development", UDK 675.012, *Review Pregledni rad*.
- CERIANI G. (2008), "Il sistema contabile patrimoniale nell'impostazione di Fabio Besta, nella variante corrente e nella variante anglo-americana", in *Contabilità e cultura aziendale*, vol. VI, n. 2.
- CERIANI G., FRAZZA B. (2007), *Metodi, sistemi contabili e connesse strutture di conto economico nelle imprese*, Cedam, Padova.
- CHOI F.D.S., MUELLER G.G. (1992), *Internation Accounting*, Prentice-Hall International, New Jersey.
- CNDCEC (2008), *Osservazioni al documento di consultazione del Ministero dell'economia e delle finanze concernente l'attuazione delle direttive comunitarie 2001/65/CE e 2003/51/CE*, 30 luglio 2008.

- CORONELLA S. (2010), *Compendio di storia della ragioneria*, RIREA, Roma.
- DA COSTA R.C., BOURGEOIS J.C., LAWSON W.M. (1978), "A classification of international financial accounting practices", in *International Journal of Accounting*, Spring.
- DIMITRIC M. (2008), "Accounting reform in Croatia", in R. MCGEE, *Accounting reform in transition and developing economies*, Springer Science.
- DI PIETRA R. (2000), *Ragioneria internazionale e "armonia" contabile*, Cedam, Siena.
- D'IPPOLITO T. (1966), "La teoria della partita doppia secondo Fabio Besta", in *Rivista Italiana di Ragioneria*, n. 8/9.
- DONI F. (2007), *La teoria personalistica del conto. Aspetti evolutivi ed approfondimenti critici*, Giuffrè, Milano.
- DOUPNIK T.S., SALTER S.B. (1995), "External environment, culture and accounting practice: a preliminary test of a general model of international accounting development", in *International Journal of Accounting*, n. 3.
- DŽAJIĆ L., MONŠNJA-ŠKARE L. (1997), "Comparison of accounting reform in Croatia and other countries in transition", in *Finance and Accounting in Enterprises in Transition*, Split-Brela, Hrvatska.
- FIUME R. (2011), *I sistemi contabili. Risposte dalla tradizione alle domande del futuro*, Rirea, Roma.
- FRANK W.G. (1979), "An Empirical Analysis of International Accounting Principles", *Journal of Accounting Research*, Autumn.
- FRITZ S., LAMMLE C. (2003), *The International process of Accounting Standards*, Master Thesis, International Master Program and Culture, Linköping University, Sweden.
- GABROVEC MEI O. (1995), *Sistemi contabili e strutture del conto del risultato economico*, Cedam, Padova.
- GABROVEC MEI O. (1999), *Il linguaggio contabile. Itinerario storico e metodologico*, II edizione, Giappichelli, Torino.
- GRAY S.J. (1983), "Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally", in *Abacus*.
- GULIN D., FERDO S., VAŠIČEK V., LAJOŠ Ž. (2002), *History Of Accounting Regulation In The Europe And Its Effects On The Accounting Regulation In Croatia*, Working Paper, Faculty of Economic Zagreb.
- HATFIELD H.R. (1966), "Some Variations in Accounting Practice in England, France, Germany and the United States", *Journal of Accounting Research*, Vol. 4, No. 2, Autumn.
- HOFSTEDE G. (1980), *Culture's Consequences*, Sage Publications.
- IASB (2007), *Exposure draft: IFRS for small end medium-sized entities*, versione definitiva 2009.
- JAGGI B., LOW P.Y. (2000), *Impact of Culture, Market Forces and Legal System on Financial Disclosures*, University of Illinois,.
- KESNER SKREB M. (1997), *State intervention for growth promotion in market economies*, Istituta Javne Financije, Zagreb.
- LAMB M. (1996), "The relationship between accounting and taxation: The United Kingdom", *European Accounting Review*, Volume 5, Supplement 1.
- LA PORTA R., LOPEZ-DE-SILANES F., SHLEIFER A., VISHNY R.W. (1997), "Legal determinants of external finance", Working Paper n.5879, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, January.
- MAMIĆ SAČER I., TUŠEK B., ŽAGER L. (2007), "Harmonisation of Croatian Accounting System with European Union's Requests", in *The International Scientific Journal of Management Information Systems*, Bratislava.
- BRANIMIR M., BRANKO M. (2006), "The Process of Transition and the Capital Market in the Republic of Croatia", *MPRA paper* n. 10858.

- MOŠNJA-ŠKARE L.(2001), "Globalization Impact On Accounting Transition In Croatia", *Ekonomski Pregled*, n. 52.
- MUELLER G.G. (1967), *International Accounting*, Macmillan.
- NAIR R.D., FRANK W.G. (1980), "The impact of disclosure and measurement practices on international accounting classification", in *Accounting Review*, July.
- NOBES C.W. (1998), "Towards a general model of the reasons for International differences in financial reporting", *Abacus*, Vol. 32, Issue 2, September.
- NOBES C.W., PARKER R. (2002), *Comparative International Accounting*, Eight Edition, Prentice Hall.
- O.E.C.D. (1991), *Accounting reform in central and eastern Europe*, Paris.
- OIC (2007), *Considerazioni sul questionario circa i principi contabili e le direttive contabili per le "SMEs"*, febbraio 2007.
- OIC (2008), *Relazione all'ipotesi di attuazione Direttive UE 2001/65, 2003/51 e 2006/46 con modifiche al C.C.*, 6 maggio 2008.
- ONESTI T. (1995), *Fattori ambientali e comportamenti contabili. Analisi comparata dei sistemi contabili di alcuni Paesi industrializzati*, Giappichelli, Torino.
- PERERA M.H.B. (1989), "Towards a framework to analyze the impact of culture on accounting", in *International Journal of Accounting*, n. 24.
- PERVAN I. (2007), "Financial reporting for Croatian listed companies-need for harmonization with EU regulation", in *International Conference Economic Integration, competition and cooperation*.
- QUAGLI A., PAOLONI P. (2011), "Il grado di accettazione in Europa del principio contabile IFRS for SME's Analisi delle risposte date da utenti e redattori al Questionario della Commissione Europea", in CAPODAGLIO G. (a cura di), *L'ipotesi di espansione in Europa degli IAS/IFRS*, Rirea, Roma.
- SAUDAGARAN S.M. (2004), *International Accounting: A User Perspective*, Thomson, Oklaoma.
- SEIDLER L.J. (1967), "International Accounting – The ultimate Theory Course", in *The Accounting Review*, October.
- STEFANOV S. (2003), "The accounting principles in Bulgarian laws", in *Atti della Conferenza scientifica: sfide della globalizzazione*, Serbia e Montenegro.
- STOYANOV S., SAVOVA K. (2008), *Teoria generale della contabilità*, Edizione universitaria "Stopanstvo", Sofia.
- TRIFONOV T.B., *Historical development of Bulgarian accounting under the influence of French accounting system – Past, Present and Future*.
- TUCCI U. (a cura di) (1990), *Benedetto Cotrugli: Il libro dell'arte di mercatura*, Arsenale Editrice, Venezia.
- VIGANÒ E. (1991), "La ragioneria internazionale. Natura, contenuto e metodo", in *Rivista dei Dottori Commercialisti*.
- VIGNINI S., SEMPRINI L. (2010), "Il "sistema" patrimoniale nelle sue diverse evoluzioni", in *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, settembre-ottobre.
- YAMEY B.S. (1994), "Benedetto Cotrugli on bookkeeping (1458)", in *Accounting, business and financial history*, vol. 4, n. 1.
- ZAMBON S. (1996), *Profili di ragioneria internazionale e comparata: un approccio per aree tematiche*, Cedam, Padova.
- ZAPPA G. (1927), *Tendenze nuove negli studi di Ragioneria*, S. A. Istituto Editoriale Scientifico, Venezia.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ*

Важным атрибутом настоящего времени является экономическая интеграция, дальнейшая интернационализация экономических отношений в рамках международного экономического сообщества. Следует отметить, что углубление этих процессов тесно связано с глобализацией экономического пространства и информационных технологий, финансовых рынков, концентрацией и централизацией капитала, развитием всемирного рынка инвестиций, необходимостью создания благоприятного инвестиционного климата, формированием открытой экономики, стратегическим назначением которой является содействие диверсификации, повышению эффективности и конкурентоспособности.

В этих условиях в мировой учетной практике особую актуальность приобретает проблема унификации информационных и учетных систем, порядка предоставления высококачественной, прозрачной, понятной, сопоставимой финансовой информации о деятельности субъектов хозяйствования во всем мире. Залогом успешных партнерских отношений на международном уровне является то, чтобы язык бизнеса, которым является бухгалтерский учет, понимали бизнесмены разных стран.

Одним из направлений реализации данной проблемы является внедрение в учетную практику стран мира Международных стандартов бухгалтерского учета и Международных стандартов финансовой отчетности, которые являются всемирным эталоном прозрачности и международной сопоставимости финансовой отчетности.

Проблемам унификации бухгалтерского учета на международном уровне, в частности внедрению международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности в учетной практике стран мира посвящены труды отечественных и зарубежных ученых среди которых: Ф. Ф. Ефимова, С. Ф. Голов, С. Я. Зубилевич, Г. Г. Кирейцев, Л. М. Киндрацька, В. М. Костюченко, В. М. Пархоменко, А. Н. Петрук, С. Грей, В. В. Ковалев, Б. Нидлз, А. Н. Островский, Я. В. Соколов и др.

Однако, несмотря на значительное количество научных работ по данной тематике, отдельные теоретические и практические аспекты применения Международных стандартов бухгалтерского учета (МСБУ) и международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в отечественной учетной системе требуют более детального исследования и освещения.

В Украине проблема применения МСБУ и МСФО приобрела особую актуальность благодаря активизации стратегического курса нашего государства на интеграцию с мировым экономическим пространством, привлечению иностранных инвестиций, формированию открытой экономики, связанной с выходом отечественных предприятий на внешние рынки. Внедрение МСБУ и МСФО в отечественную учетную практику было начато Программой реформирования бухгалтерского учета с применением международных стандартов, утвержденной Постановлением Кабинета Министров Украины от 28 октября 1998 №1706. Во исполнение указанной Программы был принят Закон Украины "О бухгалтерс-

* Кандидат экономических наук, доцент, Николай Любимов, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"; Кандидат экономических наук, доцент, Светлана Мельник, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", Украина.

ком учете и финансовой отчетности в Украине" №996-XIV от 16 июля 1999 года, План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утвержденный Приказом Министерства финансов Украины №291 от 30.11.1999 г., утверждены и введены в действие Положения (стандарты) бухгалтерского учета.

В дальнейшем с целью активизации процессов реформирования системы бухгалтерского учета и применения международных стандартов в Украине для обеспечения открытости, прозрачности финансовой отчетности отечественных субъектов хозяйствования Распоряжением Кабинета Министров Украины от 24 октября 2007 №911-Р была одобрена Стратегия применения международных стандартов финансовой отчетности в Украине, а 17.03.2011 г.. Кабинетом Министров Украины было принято распоряжение №2052-р "О продлении срока выполнения мероприятий по применению Международных стандартов финансовой отчетности в Украине".

Следующим шагом на пути внедрения Международных стандартов финансовой отчетности в отечественную учетную практику стало принятие Верховной Радой Украины Закона Украины "О внесении изменений в Закон Украины" О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине "от 12 мая 2011 №3332-VI, согласно которому публичные акционерные общества, банки, страховщики, а также предприятия, которые осуществляют хозяйственную деятельность по видам, перечень которых определяется Кабинетом Министров Украины, должны составлять с 1 января 2012 года финансовую отчетность и консолидированную финансовую отчетность по международным стандартам.

22.02.2012 г.. Кабинетом Министров Украины было принято распоряжение №157-р "О создании условий для внедрения международных стандартов финансовой отчетности".

На сайте Министерства финансов Украины размещена обновленная версия текста МСФО на украинском языке.

В последнее время Правительством Украины принято некоторые нормативные акты различного уровня, направленных на обеспечение перехода отечественных предприятий на МСФО:

1. О внесении изменений в Порядок представления финансовой отчетности: постановление Кабинетом Министров Украины от 30.11.2011 № 1223.

2. Особенности применения международных стандартов финансовой отчетности: письмо Национального банка Украины, Министерства финансов Украины, Государственной службы статистики Украины от 07.12.2011 г. № 12-208 / 1757-14830, № 31-08410- 06-5 / 30523, № 04 / 4-07 / 702.

3. Изменения в некоторые нормативно-правовые акты Министерства финансов Украины от 09.12.2011 г. №1591.

Этими нормативными актами регламентируются следующие вопросы:

1. Начало перехода на МСФО.

2. Организация бухгалтерского учета после перехода на МСФО.

3. Представление финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО.

В частности, Постановлением Кабинета Министров Украины от 30.11.2011 г. №1223 внесены изменения в Порядок предоставления финансовой отчетности, которыми уточнена сфера обязательного применения МСФО, а именно: "Финансовая отчетность и консолидированная финансовая отчетность составляется в соответствии с МСФО публичными акционерными обществами, банками, страховщиками, начиная с 1 января 2012 года, а также предприятиями, которые осуществляют хозяйственную деятельность по следующим видам:

- предоставление финансовых услуг, кроме страхования и пенсионного обеспечения (Группа 64 КВЭД ДК 009: 2010), а также негосударственное пенсионное обеспечение (группа 65.3 КВЭД ДК 009: 2010) – начиная с 1 января 2013;

- вспомогательная деятельность в сферах финансовых услуг и страхования (группа 66 КВЭД ДК 009: 2010) – начиная с 1 января 2014 года.

Итак, Кабинет Министров Украины четко определил перечень видов деятельности предприятий, которые вместе с публичными акционерными обществами, банками и страховщиками должны составлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО.

Обобщение зарубежного и отечественного опыта применения Международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности показывает, что этот процесс имеет проблемный характер.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что процесс перехода украинских предприятий на Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности должен осуществляться поэтапно.

Среди мер по внедрению МСФО в отечественную учетную практику следует выделить следующие:

- постоянная публикация на веб-сайте Министерства финансов Украины обновленных версий МСФО;

- информационная поддержка применения МСФО (проведение интернет-конференций, серии круглых столов по вопросам применения МСФО, подготовка тематических материалов в средствах массовой информации);

- формирования нормативно-правовой базы по вопросам применения МСФО (подготовка научно-практических интерпретаций МСФО, подготовка методических рекомендаций по применению МСФО);

- повышение квалификации бухгалтеров (разработка концепции базового профессионального обучения и повышения квалификации бухгалтеров и аудиторов, проведение практических семинаров-тренингов);

- проведение научно-практических конференций по обобщению опыта применения МСФО;

- создание специальной службы по внедрению международных стандартов, а также эффективной системы мониторинга за качеством финансовой отчетности, составленной по МСФО.

Итак, переход на МСФО будет способствовать диверсификации, модернизации национальной экономики, росту ее инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности, а также финансовой стабильности. Но он должен быть длительным, взвешенным, умеренным и требует поэтапного подхода к его реализации путем повышения квалификации бухгалтеров, создания законодательной базы и благоприятной экономической среды.

Однако, мало кто говорит о значении применения Международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности для повышения качества информационного обеспечения управления предприятием. Хотя такие попытки и есть, но они не часты. В частности, Безверхняя Ю.В. в статье "Выбор стандартов ведения управленческого учета" отмечает: "Анализируя основные положения МСФО касательно возможности использования информации для целей управления предприятием просматривается выразительный связь с международной практикой управленческого учета. В частности, это касается методов учета затрат и системы бюджетного управления".

Считаем, что попытки использования МСБУ и МСФО при организации управленческого учета – не совсем рациональный путь, поскольку в мировой практике при организации управленческого учета используют Положения по управленческому учету – SMA (Statements

on Management Accounting), разработанные Институтом управленческих бухгалтеров США (Institute of Management Accountants).

Поэтому считаем, что речь можно вести только об определении положительных последствий применения МСФО в отечественной учетной практике с целью более эффективного использования учетной информации в процессе обоснования не только стратегических но и тактических управленческих решений, учитывая законодательное закрепление применения МСБУ и МСФО в Украине.

В соответствии с Концептуальной основой финансовой отчетности, изданной КМСФО в сентябре 2010г. и заменившей Концептуальную основу составления и представления финансовой отчетности, целью финансовой отчетности является предоставление финансовой информации о субъекте хозяйствования, которая является полезной для нынешних и потенциальных инвесторов, заимодавцев и других кредиторов в принятии решений о предоставлении ресурсов этому предприятию. Такие решения охватывают приобретение, продажу или содержание долевых и долговых инструментов, а также предоставление или погашения займов и других форм кредитов.

Концептуальная основа содержит изложение концепций, на которых основывается составление и представление финансовой отчетности. При этом отмечается, что информация предназначена "внешним пользователям".

Прежде всего, следует отметить, что основным принципиальным отличием МСФО от отечественных П(С)БУ и НП(С)БУ является оценка, а точнее – превалирование справедливой стоимости над себестоимостью.

МСФО ориентированы на отражение объективной информации о текущем финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия, поскольку предполагается оценка активов, капитала, обязательств, расходов, доходов и финансовых результатов по справедливой (рыночной) стоимости.

Таким образом, можно утверждать, что на сегодняшний день МСФО является эффективным инструментом повышения прозрачности и понятности учетной информации, которая отражает деятельность субъектов хозяйствования, создает надежную и достоверную информационную базу для оценки деятельности предприятия. Таким образом, использование МСБУ и МСФО предоставляет значительные преимущества предприятию перед конкурентами

Кроме того, считаем, что использование многоальтернативности МСБУ и МСФО, отсутствие утвержденных форм отчетности позволит постепенно изменить мышление отечественных бухгалтеров и перевести его постепенно от репродуктивного уровня (простого выполнения директивных положений и инструкций) на креативный уровень (развитие у бухгалтеров "профессионального суждения", что является одним из основополагающих принципов МСФО). Следствием этого станет и переосмысление роли учетной политики в управлении предприятием, что имеет огромные перспективы для дальнейших исследований.

Поэтому, можно утверждать, что применение МСБУ и МСФО в отечественной учетной практике способно значительно повысить качество информационного обеспечения управления предприятием.

Литература

1. Безверхня Ю. В. Вибір стандартів ведення управлінського обліку / Ю. В. Безверхня // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) . – 2013. – № 1(1). – С. 52-58. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_1_1_8.pdf

2. Войнаренко М.П., Пономарьова Н.А., Замазій О.В. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010.- 485 с.
3. Голов С.Ф, Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник.-К.: Лібра, 2004.-880с.
4. Губачова О.М., Мельник С.І. Облік у зарубіжних країнах.: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 400 с.
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності (версія перекладу українською мовою – 2011 рік) [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
6. Облік за міжнародними стандартами: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу / С.І Мельник, М.О. Любимов . – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 221 с.

CURRENT FUNDAMENTAL ISSUES OF CORPORATE FINANCIAL REPORTING PAST LESSONS IN FAVOR OF THE FUTURE*

"Despite the appearances, accounting is a highly political matter because it reflects the view of an enterprise and hence society. With the decision to assign the rights of developing its normative requirements to a private organization under an American influence, the European Union has made a clear choice: to side with the shareholders, which speaks volumes about the "social model" which it intends to introduce."¹

Jacques Richard

Le Monde diplomatique

Bulgares édition

"Malgré les apparences, la comptabilité est une affaire éminemment politique car elle reflète la vision que l'on a d'une entreprise et, au-delà, de la société. Or l'Union européenne a, de fait, sous-traité les nouvelles normes, qui s'appliquent à toutes les sociétés cotées, à une organisation internationale privée sous influence américaine. L'objectif est de donner plus de marges de manœuvre aux actionnaires."²

Jacques Richard

Le Monde diplomatique

Édition française

Over the past decade changes have occurred in financial reporting in Europe and elsewhere which Hans Hoogervorst described as a "revolution (Hoogervorst 2012)"³, while the decision on the IAS⁴ adoption by the EU Member States from January 1st, 2005 the IASB Chairman determined as "a leap into the unknown (2013)"⁵. Appreciating the beginning of the process, Hoogervorst said that Europe kick-started the move towards global accounting standards. "The rest of the world looked on with interest", he remarked a bit later in London, and went on pointing out that a year after adoption, an EC-sponsored study⁶ found that "adoption of IFRS had been challenging but ultimately successful. The study concluded that 'there was widespread agreement

* **Associate Professor Hristina Oreshkova, Ph.D.**, University of National and World Economy, Sofia, Finance and Accountancy Faculty, Department of Accounting and Analysis.

¹ Richard, J. (2005). L'Union Européenne mise aux normes Américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires. *Le Monde diplomatique, Bulgares édition, Novembre, №1*, pp. 24-25.

² Richard, J. (2005). L'Union européenne mise aux normes américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires. *Le Monde Diplomatique, №620*, pp. 28-29.

³ Hoogervorst, H. (2012). The Concept of Prudence: dead or alive? *FEE Conference on Corporate Reporting of the Future. Brussels*, 1-7 (p. 1).

⁴ 'International Accounting Standards (IAS)' and 'International Financial Reporting Standards (IFRS)' are used as equivalents in this study.

⁵ Hoogervorst, H. (2013). The search for consistency in financial reporting. *A Speech at the CeFARR, E&Y Cass Business School, London*, 1-8 (p. 1).

⁶ EU Implementation of IFRS and the Fair Value Directive A Report for the European Commission.

that IFRS has made financial statements easier to compare across countries, across competitors within the same industry sector and across industry sectors'.¹

Long before that, and until now, prominent scientists in Europe and overseas have remained indifferent to the enthusiasm of that change even skeptical about its benefits. Back in November 2005, prior to the beginning of the financial crisis, a disputed issue, Professor Jacques Richard was sharply critical about the announcement of a new era due to the set stage appearance of 'accounting standards', which resembles manipulation. "... All of us saw how under the pretext of a true picture practices having nothing to do with the "science" of accounting thrived, just aiming at simply falsifying the results. Thus, some normally amortizable assets were removed from the net capital to avoid accounting of losses. ... Giving shareholders and management more leeway to maneuver using the so-called accounting based on "principles" ... bodes no good."²

Insusceptible to the apologetics of others Professor Richard accused EU regulatory bodies of non-applying or adapting accounting principles through compromises in regulations, which favour particular interests. Now that countries are slowly and unsteadily recovering from the consequences of the economic crisis (on an unprecedented scale) it is unlikely for such an insight to remain unnoticed even by opponents.

In the spirit of criticism, Huerta de Soto argued, "... the greatest error of the accounting reform recently introduced worldwide is that it scraps centuries of accounting experience ... when it replaces the prudence principle, as the highest ranking among all traditional accounting principles, with the "fair value" principle, which is simply the introduction of the volatile market value for an entire set of assets, particularly financial assets (2009)."³

Yet, it is impossible to ignore the fact that companies in more than hundred countries, including nearly three-quarters of G20, apply IFRS, which hardly anyone used a little more than ten years ago. In the dispute focused on the nature of the reasons for the profound changes in EU financial reporting, as well as on the essence of the factors influencing the rulemaking and regulatory processes and their efficiency, scientists⁴, experts, specialists are not unanimous – conclusions and forecasts point to more than one perspective while the estimates range from positive to extremely negative.

Under the influence of natural phenomena and large-scale events and processes in politics, economy and society posing new challenges to mankind, global initiatives are being undertaken. The concept of applying a holistic approach⁵ which means to produce, combine and provide financial and non-financial (ESG) information in reporting on entity's activities and results embodies the most advanced ideas. As a core prerequisite for the implementation of the new

¹ Hoogervorst, H. (2013). The search for consistency in financial reporting. *A Speech at the CeFARR, E&Y Cass Business School, London*, 1-8 (p. 2).

² Richard, J. (2005). L'Union Européenne mise aux normes Américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires. *Le Monde diplomatique, Bulgares édition, Novembre, №1, 2005*, pp. 24-25.

See also Richard, J. (2005). L'Union Européenne mise aux normes Américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires, *Le Monde Diplomatique №620*, pp. 28-29.

³ Huerta de Soto, J. (2009). Translated by Melinda A. Stroup. *Money, Bank Credit, and Economic Cycles* (2nd ed.). Ludwig von Mises Institute. Auburn Alabama.

⁴ See Fearnley, S. & Sunder, S. (2005). The headlong rush to global standards. *Financial Times*, 27 October 2005, p. 14.

Professor Stella Fearnley and Professor Shyam Sunder suggest a monopoly process may not be most efficient.

⁵ Oreshkova, H. (2012). The crisis and financial reporting in the future: Global financial reporting standards – reality or utopia. *Jubilee International Scientific Conference 'Crisis and Economic Growth', 60 years of Finance and Accountancy Faculty, UNWE, Sofia, University Press*, 235-247.

model, the first global Framework (IIRF) was developed and published by the IIRC¹ (2013). As a coalition the IIRC maintains the view that communication about value creation should be the next step in the evolution of corporate reporting. Therefore, the IIRF is designed to meet that need, provide a foundation for the future and promote the process of communicating information of organization strategy, governance performance, relationships, and prospects, and how they lead to the creation of value over the short, medium and long term. So, the IIRF covers all aspects of corporate reporting, not just financial ones.

The far-sighted goal is through the adoption of regulatory requirements for generating non-financial information² to considerably increase the benefits of the financial information as well, to both the reporting entity and stakeholders.³

The change should be towards rethinking the values in corporate reporting, perceived as a vital and socially significant process since it generates information to a wide range of users. It is believed that the concepts of integrated reporting and its good practice will provide useful reference to stakeholders and promote further reform of corporate reporting. The need for a paradigm shift is increasingly discussed by scientists. It is worthwhile to consider on the view of Professor Richard: "The IFRS are obsolete ... remain stuck in a quaint conception... In an era in which environmental degradation poses a serious threat to the survival of mankind and in which innovation plays an increasingly critical role in international competition, it is environmental and human capital that should be placed in the spotlight of corporate balance sheets and be the focus of systematic monitoring of their depreciation. By focusing uniquely on maintaining financial capital, the IFRS give rise to illusory profits and justify payouts of fictive dividends."⁴

Although for decades now considerable resources have been spent on improving the CF and resolving issues subject to intense controversy, many of them still lack unique answers. Rhetorical is the question whether the definitions of "asset" and "liability" are consistent. A growing consensus has been reached – both definitions, which should answer the most important questions in accounting: 'What is asset?' and 'What is liability?' need clarification. It is disturbing that key definitions which should have been reference point for researchers and practitioners need revision as it is admitted they are not fully satisfactory. Another critical question is: Are the criteria for distinguishing equity from liabilities sufficiently precise and how to calculate exactly the amount of equity depending on the valuations of assets and liabilities? An intensely discussed problem is how to recognize goodwill arising from a business combination – an object non-homogeneous in nature as it comprises the internally generated goodwill of the acquired entity, which is problematic for assessment, and the expected synergy. Now, net profit or loss is measured and then – the other comprehensive income, although it is not clear enough what exactly it might contain; How reliable and effective is the evaluation at fair value when markets are in panic or in collapse, highly illiquid and the market value of certain assets virtually "disappears"; How to assess precisely the impairment loss consistent with IAS 36 *Impairment of assets* under so many assumptions and estimates imposed by the prescribed methodology? Isn't it naive to believe that professionals with varying degrees of training, expertise, qualification, and respect for ethical codes, laws and standard rules would reason and proceed in the same way if they suspect that an impairment has occurred or is looming even if they are under the same conditions in companies of

¹ International Integrated Reporting Council (IIRC) is a global coalition of regulators, investors, companies, standard setters, and the accounting profession and NGOs.

² European Commission Memo Brussels, 16 April 2013.

³ See also Oreshkova, H. (2014). Current Fundamental Issues of Corporate Financial Reporting: Past Lessons In Favor of The Future. GBC 2014, *Questioning the Widely-held Dogmas* Dubrovnik, 277-291.

⁴ Richard, J. The IFRS are both obsolete and dangerous. *University of Paris Dauphine*. CREFIGE: IFRS...Jacques Richard.

the same industry sectors? Whether financial reporting today is far from exact science and practice is a question still to be answered since it depends on numerous estimates and forecasts. And if the subjective decisions are strongly influenced by artificial, false optimism, the backstage of lobbying or extreme conservatism, can it be expected that a government body, an investor – a potential or an existing one, or another stakeholder could be well informed to take the correct action and avoid error?¹

Our concern is related to the main question: why some general provisions and requirements in the CF as well as basic IFRS rules and solutions are criticised². Since September 2010 the discussions have intensified due to the fact that the IASB has revised the first chapters of the CF and replaced "prudence" with "neutrality". The question was whether it's just a matter of linguistic means of expression or of change in the essentials of financial reporting.

Under the impact of economic and social concussions European societies suffer, disputes are getting increasingly excited and the opponents more scathing. Moreover, lawmakers and all that have contributed to the change have been criticized for indiscretion (and imprudence) in favor of shareholders, appraisers and others, resulting in overstated profits and/or understated liabilities. In November 2005 Professor Richard blamed Brussels for "abandoning the precautionary principle". Later, in March 2009, other distinguished professors from the UK urged to "restore prudence to accounting (Fearnley)" and even suggested that "banks should reserve for possible losses earlier". Moreover, Professor Fearnley claimed that "banks did until 2005 when the International Financial Reporting Standards accounting regime removed the principles of prudence and reliability from accounting, substituting neutrality and verifiability. This had two disastrous effects in the banking sector (2009)."³

On 16th December, 2010, at the First Symposium on Accounting Research held by the French Autorité des Normes Comptables (ANC), Yuan Ding⁴ focused on the pro-cyclical effects of fair value measurement and the subjectivity in fair value valuations in terms of China's example. Ding argued that, it seems difficult to claim as it is often done that fair value represents an undeniable progress in accounting. His strong disapproval is due to another "innovation". "The real novelty consists in negating the principle of prudence by enabling the recognition of unrealised profits or by allowing astonishing liberties to be taken with accounting prudence as with IFRS in October 2008 or in April 2010 with US-GAAP: in a rising market unrealised profits are recognised; however, when the market turns around, they revert to measurement on the basis of held to maturity, so that the fall in market value is not recognised in profit or loss (Ding, 2010)."⁵

Developing his reflections Ding claimed that the use of fair value raises an important problem with respect to "the going concern principle" and "the liquidation basis" of accounting. "Under the going concern basis, the assets are treated together as a unit, as the essential elements for implementing the business model, and as such they are only considered from the point of view of their utility as opposed to their sales values. The going concern principle supports measurement at historical cost and justifies the existence of goodwill, which recognises a part of the unrealised profits associated with the assets whereas under the liquidation basis, this unit is broken down into a series of individual assets that can be liquidated separately. The liquidation principle supports

¹ The highlighted issues are in the focus of the IASB current program of revising the CF for financial reporting in cooperation with the United States (U.S.) Financial Accounting Standards Board (FASB).

² Oreshkova, H. (2013). The crisis and the future of financial reporting: Global financial reporting standards - reality or utopia. *UNWE: Economic Alternatives*, 2013(2), 50-75.

³ Fearnley, S. (2009). Restore prudence to accounting. *Financial Times*, 19 March 2009.

⁴ Head of the Department for Finance and Accounting at CEIBS.

⁵ Ding, Y. (2010). A Chinese view of accounting issues Reflections on fair value: The Chinese experience. *First Symposium on accounting research of the Autorité des normes comptables (ANC) Proceedings*, 1-80.

fair value measurement of each individual asset but appears inconsistent with the recognition of goodwill. International accounting standards seem to reflect a certain accounting opportunism, in which they allow fair value and goodwill to coexist."¹

Did this criticism have no merit and which was the reason for the CF change concerning "prudence" in September 2010? Is it perhaps another "crucial" step towards global consistency?

What is the essence of the traditional concept of prudence (or "conservatism")? In general prudence means: assets should be always valued at the lower² of the two values – either historical cost, most probably, cost of acquisition, or fair value, let's assume, current market value (price) on an active market; as to the liabilities, just the opposite – at the higher one; expenses should not be underestimated, nor should revenues be overestimated; net profit (or loss) should not be overstated (or understated respectively). The traditional concept core is: a potential loss is recognized when noticed, while a potential profit – when it is realized, understanding which provokes attacks resting on considerations of asymmetric timeliness of the information. "An important consequence of conservatism's asymmetric treatment of gains and losses is the persistent understatement of net asset values (Watts, 2002)³. Capital market regulators, standard-setters and academics criticize conservatism because this understatement in the current period can lead to overstatement of earnings in future periods by causing an understatement of future expenses. Accounting Research Bulletin 2 (AICPA, 1939) states: "conservatism in the balance sheet is of dubious value if attained at the expense of conservatism in the income statement, which is far more significant". Professor Watts argues that such usage of "conservatism" (in order to describe conservatism's income statement effect for a particular period, popularized by its critics) does not fit with conservatism itself. Conservatism reserves the use of the term for the balance sheet and for income or earnings cumulated ever since the firm began operation (2002)."

Professor Watts claims that conservatism's influence on accounting practice has been both long and significant and refers to Basu (1997, p. 8) who argues that conservatism has influenced accounting practice for at least five hundred years, and to Sterling (1970, p. 256) who rates conservatism as the most influential principle of valuation in accounting. Recent empirical research on conservatism suggests not only is accounting practice conservative, but also that it has become more conservative in the last 30 years. These results are surprising given the vocal opposition of many capital market regulators, standard-setters and academics to conservatism. The long survival of conservatism and its apparent resilience to criticism strongly suggests conservatism has significant benefits that are missed by its critics. The puzzle is: what are those benefits? If regulator and standard-setter critics try to eliminate conservatism without understanding the puzzle, the resultant standards are likely to be seriously detrimental to financial reporting (Watts, 2002).⁴

¹ Ibid.

² Richard, J. (2005). L'Union Européenne mise aux normes Américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires, *Le Monde diplomatique*, November 2005.

"Around 1860, lawyers and bankers, guardians of the interests of creditors, manage level in principle to impose a concept of accounting, which is based on the strict application of all the assets of the principle of the lowest value or for the weakest market assessment: this could be called the early stages of the capitalism. But this concept evokes the wrath of advocates of shareholders, because its effects are usually 'negative' for assets that have no market value (or void), and because it does not allow you to be paid dividends at the beginning of the investment process (Professor Jacques Richard, 2005)."

³ Watts, R. L. (2002). Conservatism in Accounting. *Simon School of Business Working Paper, University of Rochester*.

⁴ Ibid.

The traditional ('conservative') view implies it is wise to wait until the sale and the respective payment are in fact made in order to calculate the actual profit realized (if any). Why? First, because this would provide cash – a highly liquid resource, a real "coverage" of the revenue and profit attributable to recognition; and second, this would provide money as to easily meet tax liabilities (obligations) if they occur. What the traditional approach promoted was to include only realized profits in the financial period results. It is contrary to its essence, a potential profit to be recognized because, although it is highly probable, it might not be achieved in fact (even if it is highly probable, it might not come true) – the sale hasn't taken place until the payment is received. Recognising a potential sale (and hence a potential profit) means to use a probable evaluation (an estimation or approximation) for the entry procedure, not the actual amount, and if it turns out unfavorable, the reporting entity should suffer the consequences.

Nowadays, traditional prudence is abandoned due to a large number of circumstances (political and fiscal factors, mechanisms of institutional impact, prevailing ways of contracting etc.). The question is whether being conservative the principle of prudence is also "incapable" of reflecting the present time financial risks? Similar opinions are refuted as inconsistent (or simply, without giving proof of disorder): "All arguments for the inability of the traditional system to reflect the new financial risks are not well-grounded: If the principle of prudence is observed, it allows not only to immediately take account of these risks but makes it necessary to recognise the respective potential debts in the liability part of the balance sheet (Richard, 2005)."¹ Maybe, a key reason for downgrading or "forgetting" the importance of the traditional prudence nowadays is the priority given to another core principle – that of accrual accounting, which is in conflict with the essence of prudence due to its fiscal nature: the idea of the accrual principle is subject to fiscal policy or is well combined with state's interests. So, the fiscal policy is an important factor.

There are plenty of Bulgarian examples illustrating the "inconvenience" arising in practice due to that contradiction. In many cases rather than receiving the expected (agreed under the contract) cash flows, which could reinforce the liquidity and solvency of the entity which has invoiced sales, hence transferred rights, it faces non optimistic prospects – the revenues, recognized under the "accrual accounting imperative", remain unrealized, fictitious. Such revenues often correspond to dubious claims of debtors in arrears and to potential highly possible losses recognised long after the business has incurred them, which burden the results for subsequent periods. This in turn leads to violation of other accounting principles (the matching principle etc.). But the trouble is not that modern principles "suffer". What can hypothetically follow? A possible procedure is to recognise a certain reduction in the receivables, to write them off (partially or completely), to recognise an expense, or to make adjustments to the relevant revenue (unauthorized under IAS 18 *Revenue*), to recognise a provision for taking risks.

For a period of the Bulgarian transition to a market economy in the non-financial sector there was normal practice to accrue provisions for losses from doubtful and bad trade receivables (under NAS 3, repealed). It would be an exaggeration to claim that the standard has completely fulfilled its purpose. An explanation is – an entity "suffering" such losses most often needs the relevant cash amounts or equivalents rather than recognize expenses and higher losses (or lower profits). It would be quite unfavourable if the debtor is declared insolvent or in liquidation; if the liquidator classifies the receivables as uncollectible etc. In many cases while the "lender" patiently waits for the debtor in arrears to repay his debts, the authorities urgently remind "the creditor under duress" that the tax revenues on the reported sales, revenues and even profits have to be collected from him as soon as possible. But they unfortunately have proved to be unrealised, fictitious; something the fisc (treasury) is not interested in, especially in Bulgaria. This generates additional tension or

¹ Richard, J. (2005). L'Union Européenne mise aux normes Américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires, *Le Monde diplomatique*, №620, pp. 28-29.

financial stress for the enterprise with worsened indicators of liquidity and solvency for that matter. It could handle it on its own without a "creditor's intervention" if it has created and maintained high-liquidity reserves in sufficient amount to absorb losses. Otherwise, what's next? The alternatives aren't many. It is quite a different issue whether a reasonable one can be found for the specific case.

It is true that the old CF definition of prudence contains a warning against excessive optimism and unduly optimistic assumptions, but it is more explicit against the danger of a "passion" for creating hidden reserves and excessive provisioning. What concerns does excessive conservatism cause? In periods of economic upsurge profits are artificially depressed – investors are likely to miss good opportunities. Another criticism we believe could be made, not from the perspective of investors' interests, is that conservatism can be detrimental to the budget in periods of "profits' suppression". For example, in industrial enterprises the depreciation costs have a high share in the total amount of operational activity expenditure (I don't have in mind Bulgaria). In literature, "depreciation" – in the case we should talk about "depreciation costs" since depreciation is an economic process, is regarded as a vehicle of formation and accumulation of hidden reserves – in my opinion a quite common and hence imprecise interpretation¹. This is the reason for the introduction and application of fiscal mechanisms of regulation and tax transformation in some countries, including Bulgaria, in order to counteract a tendency for creating hidden reserves or to neutralize undesirable effects of such practices on the state budget. From the perspective of modern-day thinking about credibility and neutrality of financial reporting presentation the biggest problem arises during an economic downturn – it is believed that under certain circumstances, the hidden reserves may be used to artificially increase revenues – it is possible for profits to be "enhanced" to disguise the worsening performance (so an investor might be encouraged to continue investing longer)². But this is just a speculation concerning the behavior of a human factor in a particular situation with a lot of uncertainty or unknown actions.

However, there is also another probability, remote perhaps, of hidden reserves not to be used "harmfully" – if for example, the newly-appointed Executive Director decides to reveal the real situation. The problem lies not so much in the alleged existence of hidden reserves but in the likelihood that an accountant or another factor of importance if under pressure, impulse, or temptation might use them for "hiding" the negative results which in turn raises concerns about transparency.

The hypothesis that the hidden reserves system can be used "unhealthily" – for smoothing out results, concealing degraded performance, or to the benefit of corporate interests unrelated to intentions of keeping the enterprise as a going concern, cannot be the reason for "devaluating" another old rule, the application of which is a brilliant illustration of prudence – highly liquid reserves should be created in sufficient amount as it is extremely important to undertakings of

¹ In literature there is the assertion that excessive depreciation encumbers the cost of manufactured products, which is true only in the case if it is taken into account as a cost component, but it might not be done. In the event that the relevant periods results are exacerbated due to excessive depreciation costs, it should not be attributed to the shortcomings of the system of hidden reserves, but the system of calculating or costing. This may mean that incorrect ways of costing or calculating are applied and the enterprise should bear all the consequences arising from this fact.

² The question which arise here is: Why is the focus put on the information needs of investors alone in certain circles? Why "prudence" is mostly considered from the viewpoint of investors and investors' need for relevant information as a key to appropriate decisions; is the economic and other supplementary information in the financial statements intended for investors' needs only? Isn't it quite plausible to assume that, the faithful representation has suffered a lot of damages or has been an illusion if the concern over the years has been primarily for investors?

certain types, and the State as well. Reserves are an indicator of the quality of capital – if available, they promote financial stability and strengthen economic foundations. It is amazing that even prewar (in 1939) the prominent Professor of International Law and Commerce Konstantin Katzarov¹ thoroughly discussed the problem². The objectives of creating reserves can be of various nature, including repayment of losses. Some losses are expected as being highly probable, nonetheless they might not "come true" if there is a twist for the better and, if so, fortunately there would be "an excess of reserve"; other losses incurred, without being expected, as they are unpredictable in nature. Recent phenomena have reminded us – reserves are vitally important and necessary to survive in hard times and lean years without external "help" or interference.

While the overt reserves are included in the balance sheet (statement of financial position at the end of the period), hidden reserves are not. The difference is due to the way they are formed. Besides understatement of assets, hidden reserves can be formed by overestimation of liabilities (i.e. financial obligations, provisions etc.) and in other ways. As to the hypothesis of deliberately influencing the results through the system of hidden reserves we should not overlook the fact – net profit (or loss) and income can be forged in dozens of ways, depending on the policy of corporate governance and its vision for the future, the economic situation, the specifics of the reality in which the entity operates, etc. without the presence of any reserves – overt or covert. The problem with the hidden reserves is essential both for the accounting theory and financial reporting practice and deserves to be the subject of a separate research. As to the consequences that the criticized system of hidden reserves might result in, the negative ones seem to be exaggerated by the advocates of the "true picture" – a considerable part of the issues belong mainly to the moral and ethical category, which is obvious.

Still, the question is whether the principle of prudence stays or is revoked?

Supporters of the modern idea of fair value measurement can develop their answers with some reasoning of the kind – what refusal could we talk about? There are rules for regularly charging depreciation of non-financial non-current (or fixed) assets, there are descriptions of tests and procedures prescribed for impairment of assets on any suspicion of a reduction in future benefits (probable, though!) they embody, there are rules for recognition of assets' impairment of so many classes and types, for evaluating inventories at the net realisable value when it is the lower one, accruing for provisions in many cases, etc. Others, more tactfully, would summarise: perhaps a debatable issue. But Professor Richard replies: "As for the principle of prudence, it exists in the new American conceptual frameworks, as well as in those of the IASB, but it is unrecognizable. He does not mention the obligation to take into account potential losses and to exclude possible gains, but simply for mandatory compliance with some degree of caution, when discretion is required during the assessment; the road to principle of lack of prudence is open!"³

The review of literature confirms my assumptions – it reveals the existence of different types of "prudence" ("conservatism"). Professor Dr. Günther Gebhardt, Professor Araceli Mora and Professor Alfred Wagenhofer discuss the importance of "conditional conservatism (news driven,

¹ Nowadays the problem of the hidden reserves is not regulated in the Bulgarian commercial law, but in the tax law and other regulations.

² Professor Katzarov, K. (1939). *Bulgarian Commercial Law: A Systematic Course* (2nd ed.). Sofia, Royal Printing House.

See also Dr. Antonov, N. P. (1940). *Commercial Encyclopedia: Edition Commercial library*. Sofia.

³ Richard, J. (2005). L'Union Européenne mise aux normes Américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires. *Le Monde diplomatique, Bulgares édition, Novembre, №1*, pp. 24-25.

Richard, J. The IFRS are both obsolete and dangerous. University of Paris Dauphine. CREFIGE: IFRS... Jacques Richard.

ex post conservatism)"¹, under which unfavorable news are provided in a more timely fashion than good news², and of "unconditional conservatism". These academics unfortunately argue that the value of unconditional conservatism (news unrelated, ex ante conservatism), which measures assets at a lower amount than their actual value is doubtful. A question immediately arises which value should we consider to be the "actual" one of all the possible values, pursuing the credibility of information in financial reports. Gebhardt, Mora and Wagenhofer admit that it is still a matter of research³ and conclude that the IASB could try to re-introduce prudence with a clear definition. Moreover, they consider that the CF could be a good way of encouraging or incentivizing the type of conservatism that has been shown to create value for capital providers.

IASB still argues that the reason of omitting the concept is related to an attempt to be unambiguous and avoid misinterpretations. Ian Mackintosh, IASB Vice-Chairman, claimed (June 23rd, 2014) that an overview of the current and new work programme and comments on a vision of international standard-setting would allow differences to persist. Furthermore, Mackintosh points out that as part of this project they have also sought feedback on their decisions back in 2010 to remove the word "prudence" from the CF in favor of "neutrality". "We still believe that neutrality is an essential concept in financial reporting. However, some commentators have interpreted the removal of the word "prudence" as the IASB giving a green light for "imprudent" reporting, Mackintosh argued and went on saying: "We disagree with this interpretation. However, it is unhelpful for this perception to continue, so in May this year the IASB tentatively decided to reintroduce the word "prudence" into our Conceptual Framework while also making it clear that being prudent does not mean introducing bias."⁴

On May 21st, 2014 the IASB tentatively decided to reintroduce a reference to prudence in the revised CF. What we are interested in is the "description" of prudence – exercising caution when making judgments under conditions of uncertainty. Further, it is acknowledged that prudence is consistent with neutrality and should not allow overstating or understating of assets, liabilities, income or expenses in preparing financial statements⁵. An argument or a rationale can be found in support of the viewpoint or decision for a change in defining "prudence", visible at a glance – it is the reasoning that if assets are being undervalued now, it may cause the recognition of lowered costs or expenses tomorrow, a bit later in the current period, or in the near, medium, or long-term perspective; quite on the contrary – the overstatement of some liabilities now could cause a recognition of higher revenues (i.e. exaggerated earnings) later. If today we deliberately and on

¹ Gebhardt, G., Mora, A., & Wagenhofer, A., (2014) Revisiting the Fundamental Concepts of IFRS. *Abacus: A Journal of Accounting, Finance and Business Studies*, 50(1), 107-116.

"Existing research suggests that conditional conservatism is important in debt contracting it facilitates the monitoring of debt-contracts and reduces cost of debt, facilitates the access to additional debt funds, and reduces risk-shifting and shareholder-bondholder conflicts over dividends. The potential value of conditional conservatism for equity holders has been analyzed, focusing on adverse selection and on moral hazard, and shows that general conditional conservatism could reduce in some cases agency costs and opportunities for earnings management, although the optimum level of conditional conservatism is contextual. There is some ambiguous evidence on the effect of conditional conservatism on investment efficiency."

² Accounting conservatism is often expressed as "recognizing revenues and gains only when they are reasonably certain, while recognizing expenses and losses as soon as they are reasonably possible". In principle, this implies that "bad news" is recognized earlier than "good news" in reported earnings.

³ See Ibid.

⁴ Mackintosh, Ian. (2014). Turning back the clock? *IFRS Foundation Conference, London, 23rd June 2014*.

⁵ IFRS Foundation, IASB Meeting May 2014.

purpose overstate some assets, tomorrow we might be forced to understate some liabilities in order to avoid or prevent turning past exaggerated profits into real present losses.

The review of the literature confirmed our expectations – if the definition or description of "prudence" is restored into the CF, it will provide scant explanation. A question immediately arises – whether the importance of this problem is not deliberately compromised, which, if it is true, maybe incites to that line of thinking: "The IFRS are dangerous because they embody a systematic and all-out assault on a fundamental principle underlying accounting (already fairly well eroded throughout the 20th century) – the principle of prudence, which forbids statements of potential profits and prescribes disclosures of potential losses. Essentially, the roots of this financial crisis at the dawn of the 21st century can be found in the impudent imprudence of managers and shareholders who are greedy for short-term profit, backed by the pernicious ideology of "modern" financial textbooks, and protected by widespread compliance with the principles of irresponsibility – astronomical salaries and dividends, golden parachutes, liabilities limited to share of capital, etc. By sounding the death knell for the principle of prudence and by even daring to herald a principle of "imprudence" (non-statement of the potential losses during times of bust and statement of the potential profits in times of boom), the IFRS has contributed to the rise to power of the irresponsibility of financial capitalists and their executive agents with devastating results."¹

Assessing the significance of the IFRS 9 Financial Instruments² improvements – e.g. loan loss provisioning and others, Hoogervorst admits that, "Accounting standards around the world, including IFRS, US and UK GAAP, are currently based upon the incurred-loss impairment model ... designed to limit management's ability to create hidden reserves during the good times that could be used to flatter earnings during the bad times (2014)."³ Further, the IASB Chairman points out that "during this most recent crisis the model has been accused of resulting in impairment being 'too little, too late'. In practice ... impairment was only recognised just before a loan defaulted. ... loan losses were often recognised far too late. As a result, many investors lost trust in the quality of banks' balance sheets...For this reason we decided to move from an incurred loss model to an expected loss model"⁴.

The 'expected loss model' (ELM) for calculating impairment is much more forward looking than the incurred loss model (ILM). It is believed that it would contribute to a more realistic recognition of impairments and that "banks will have to clean their balance sheets in a more timely fashion (Hoogervorst)".

The ELM model will reflect on the risk assessment and the internal credit rating, estimated by the management. The risk assessment, in turn, reflects on the probability of default, loss in case of default and exposure value for failure.

¹ Jacques, R. The IFRS are both obsolete and dangerous. *University of Paris Dauphine, CREFIGE: IFRS. Jacques Richard-Paris Dauphine University.*

² In July 2014, the IASB issued the completed version of IFRS 9 *Financial Instruments* which will replace IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement*. IFRS 9 (2014) provides revised guidance on the classification and measurement of financial assets, an expected credit loss model for calculating impairment, and the general hedge accounting requirements that were originally published as a part of IFRS 9 (2013).

³ Hoogervorst, H. (2014). Charting progress towards global accounting standards. *IFRS Conference Singapore*, 1-9.

⁴ Ibid. "The new expected loss model recognises that whenever you buy a financial asset or lend money there is always some level of expected losses associated with it. Full lifetime expected losses need to be recognised when significant credit deterioration has taken place. This should happen long before an actual default takes place (Hoogervorst, 2014)".

These changes seems to be an attempt of returning to a higher degree of prudence or maybe to "rehabilitate" prudence prestige and respect for it.

My belief is that the principle of prudence should be considered to be of the highest priority among the traditional accounting principles as it has been inherent in the philosophy and unique technique of double-entry accounting ever since its inception as a social practice, later gaining the status of science. In my opinion, prudence is consistent with neutrality rather than in conflict with it. It's hard for me to agree that the idea of prudence, if it is correctly understood, is incompatible with neutrality. I think the addition of prudence would not obscure the transparency of financial reports nor would it weaken their ability to present the economic nature of a transaction or a process.

The principle of prudence should be restored in the CF and its importance as an integral part of financial accounting and reporting essentials should be emphasized. The description should be sufficiently distinct and explicit to avoid any misunderstanding or misinterpretation. A thorough description would contribute to greater clarity and consistency. If not, the CF prescriptions would not comply with the essence of a number of standards which embody the conceptual idea of prudence (IAS 36 Impairment of Assets, IAS 16 Property, Plant and Equipment, IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets, IAS 38 Intangible Assets, IAS 2 Inventories etc.). If restored, it would provide for reasonable and well-balanced judgement under conditions of uncertainty in the estimation procedure.

Our findings confirm the presumable existence of different types or degrees of conservatism. The understanding varies across countries, accounting systems and cultures. It seems that despite its decade-long development, convergence has not advanced significantly. The major differences still exist due to the clash between traditions and long-lasting influences (historical, legal, political, institutional, economic, social, cultural etc.) under which the accounting models (like the Anglo-Saxon and the Continental ones) have developed. The prevailing factors contribute to the establishment of the approaches which have dominated the accounting model. The principle of prudence is closely related to the continental style of governance, the traditional way of representing companies' activity based on the long-term view of business life¹. Scientists argue that the assumed conceptual superiority of IFRS reflects strong Anglo-American biases in describing continental European accounting models and reasonably question the assumption that the Anglo-American accounting model is superior to other accounting paradigms.

We need to restore confidence in the quality of corporate reporting and the information it provides. It means to mostly restore trust in the respective bodies and people, authorized to be responsible for its credibility and verifiability.

The moral of the probably ending crisis is that transparency, based on common sense, optimally combined with prudence, must become a priority in financial reporting and the presentation and disclosure of relevant financial and non-financial information, both historical and prospective. For this purpose, approaches, models and rules for recognition and measurement of assets, liabilities and capital components, of costs and revenues must be designed, developed and implemented in the spirit of this underlying philosophy.

¹ Heidhues, E. & Patel, C. (2011). Anglo-American Accounting Biases in the Rush towards Convergence: The Case of Germany.

IAS/IFRS AND "CAPITAL ACCOUNTING SYSTEM": A LITERATURE ANALYSIS*

The adoption of Ias/Ifirs has recently and deeply affected financial statements in the EU. These standards sometimes show an atomistic view and are not easy to understand in light of the income accounting system traditionally applied in Italy. On the other hand, in the International context the capital accounting view is widespread, but there is not a univocal capital accounting system theory that could be adopted. In light of these considerations the great work of Besta (and the following contributions of De Dominicis), seems to become more and more important to understand the Ias.

As Ias/Ifirs are strongly affected by the capital accounting view, our contribution has the purpose of analyzing, under a theoretical dimension, the capital accounting system, particularly with reference to peculiar aspects and value system.

With reference to the first object we analyze some contributions arising from the Italian literature (Besta, De Dominicis) and International literature with particular reference to the asset liabilities view (Sprouse and Moonitz), and revenue and expense view (Paton, Littleton and Dixon).

As far as the "system value", our attempt has been such to extrapolate the concepts of value accepted by several authors (Besta, Edwards and Bell) with the main goal of identifying possible contact points in IAS-IFRS.

1. Origin of the capital system: the value theory from Besta to De Dominicis

1.1 The classical capital accounting system

The first part is aimed to a brief review of the classical capital accounting system, (the language of "*variazioni patrimoniali nette*") and the "current" capital accounting system (the language of "*variazioni patrimoniali lorde*"), through the work of Besta¹ and De Dominicis, specifically discussing the concepts of capital and expense/revenue as they are treated by the two authors.

According to Besta, in his main work ("*La Ragioneria*"), "considered not only one of the most appreciated treaty in the accounting literature, but also the landmark on which the structure of our disciplines was built"², "*gli elementi di cui è costituito il patrimonio; e sono appunto le mutazioni degli elementi patrimoniali, e del patrimonio intero, che occorre poter rilevare*"³ and value is their essential and characteristic quality, which in the universality of the cases is the only common factor.

The accounting theory from Besta requires that the accounting "will include active and passive elements of the business's capital (*conti elementari*) and the positive (revenues and profits) and negative (expenses and losses) variations of the equity; so that a accounting books system

* Stefania Vignini, PhD, Assistant Professor of Accounting, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna; Lauretta Semprini, PhD, Researcher in Programming and Control, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna
Stefania Vignini wrote par. 1, Lauretta Semprini wrote par. 2.

¹ The abandon of the *logismografia* till then dominating is due to Besta. The value and quality of the business's capital are established as expression of the business. It thus becomes concrete the orientation of Accounting as science applied to the study of the business administration.

² Giannessi E., *I precursori in economia aziendale*, IV Ed., Giuffrè, Milano, 1980, p. 117.

³ Besta F., *La Ragioneria*, Vol. III, Ed. Vallardi, Milano, 1920, p. 5.

correctly kept allow to appreciate, at all times, the accounting business of the equity, and as a consequence the sum of the particular results concerning the management of single elements in the capital, that is the achieved profit or the suffered loss"¹. For such reason, the books concerning administrative facts, kept using the double entry registration method are grouped within the "capital system" or "capital books". As a matter of fact, Besta asserts "if the books do contemplate the firms' wealth directly during their life, that is in the real changes that they undergo, their direct objects is their capital, whereas they can be called capital books"², thus, the literature³ supporting them can be named "*patrimoniale atomistica*", as named by D'Ippolito since, "*non riconosce che il fondo patrimoniale non è una semplice somma algebrica di elementi-valore determinati in via autonoma, ma risulta da un sistema interconnesso di elementi-valori*"⁴ and "*ciascuno di quegli elementi perde la sua autonomia ed il suo originario valore di acquisizione per assumerne un altro conseguente alla sua coordinazione con altri di specie diversa, in modo da costituire un organico ed unitario complesso di risorse disponibili per l'esercizio dell'attività aziendale*"⁵.

From here the capital "needs to be viewed mainly as a factor measurable in reason of the value, which is the aggregation of the values that can be related to the owned assets, or assets that can be demanded or given to somebody else, and it's wrongfully called from Rossi or Cerboni⁶ *una somma di diritti e di obblighi*"⁷. Administrative events are constantly generating changes of value in the elements of the firm's capital, hence if "the event object of the recording generates a

¹ Catturi G., *Teorie contabili e scenari economico-aziendali*, Cedam, Padova, 1997, p. 148.

² Besta F., *La Ragioneria*, Vol. II, sec. Ed., Milano, 1909, p. 277.

³ With respect to the decreased interest in the capital system and the trend to avoid teaching it in secondary schools, Catturi shows all of his disappointment and discusses the main reasons for which he finds this situation inconvenient. First of all the author states that the capital system "does not generate a methodological problem in the determination of the financial result in a specific period as well as the revenue system, and this latter on the other hand does not generate problems in detecting qualitative and quantitative mutations in the firm's capital"; furthermore he asserts that many enterprises feel the need to determine peculiar results concerning the management of specific capital aggregates, such as real capital, credits, titles, in order to obtain useful information for the firm's managers in deciding whether to pursue the adopted management strategies or to set up new ones. As a consequence these productive units, even keeping their books with the revenue system, "are also able to detect peculiar results according to Besta's theoretical notions and requirements: therefore their accounting books system results in a mixture that implicitly acknowledges the management significance of the capital system" (Catturi G., *Teorie...*, *ibidem*, p.164).

It is a fact that the capital system, moreover the one known abroad, and many of the administrative criteria effectively adopted and theoretically proposed, show the influence of Besta's perspective. In this regard we would like to relate the idea of the two authors taking into account the possible affinities between the two approaches (Besta and IASB model): "the affinities between the two approaches begins with the shared capital-atomistic perspective, and they go on merging towards the evaluation criteria of the goods belonging to the business's capital. The first affinity can be observed immediately in the definition of the positive and negative components of the financial result which, in both models, are expressed in terms of capital variations. Concerning the evaluation of goods belonging to the firm's capital, the emphasis that Besta places on the attribution of a real value to the goods of a capital complex shares similarities with the current values criterion found in the IASB model itself" (Paglietti P., Pavan A., *La teoria contabile di Fabio Besta alla luce del modello di bilancio IASB*, in *Contabilità e cultura aziendale*, 2008, vol. VIII, n. 2, p. 8).

⁴ D'Ippolito T., "La teoria della partita doppia secondo Fabio Besta", in *Rivista Italiana di Ragioneria*, 1966, n. 8/9, pp. 243-256; n. 10, pp. 301-307.

⁵ Catturi G., *ibidem*, p.149.

⁶ We would like to remind in this purpose that the concept of capital belonging to Besta finds its resolution exclusively in the economic meaning of the word, as opposed to the logical recording which gave a strictly legal interpretation of it.

⁷ Besta F., *La Ragioneria*, Vol. I, Ed. Vallardi, Milano, 1891, pp. 70 and 72.

permutation in the element of the capital ("*evento amministrativo di tipo permutativo*"), then it is clear that the net value or net substance undergoes no variation, but if the managing operation causes an active mutation in a capital element (increase in an active element or decrease in a passive element) which is not compensated in value or it is only partly compensated by a passive mutation (increase in a passive element or decrease in an active element) (*fatto amministrativo di tipo modificativo o misto*), then a variation *nella sostanza netta* will be detectable.

In the first case the total measure ascribed to the fund, complex object of the whole books system, remains unaffected and equivalent active and passive mutations necessarily need to be present; in the second case such measure changes, it is then possible that mutations of both orders, partly compensating each other, or mutation of a single order need to be recorded"¹.

Moreover, according to Besta the *valore reale* of goods, of any species and kind, it's the one that adjusts to their reproduction cost, intended both as cost of physical reproduction, "which consists in obtaining exactly the same kinds, and as cost of economic reproduction, which is obtained by surrogating a utility showed under a certain form with an utility estimated as an analogue, but incorporated under a different form"², thus "as the minimum mercy cost for which now or in a near future, will be possible obtaining either through direct fabrication or through exchange, an identical good or a surrogate good of equal utility. In this perspective, the idea that the value of a thing adjusts to its reproduction cost can be applied to goods of any species or kind. and also goods that are rare or with limited or protected reproduction and those that do not or cannot have equals worldwide"³.

1.2. The "current" capital accounting system

The *variante corrente*⁴ of the capital accounting system (that is the procedure proposed by De Dominicis) introduces a new perspective with respect to the classic theory of Besta. De Dominicis, taking the German matrix variant as a reference base, suggests a concept of expense⁵ and revenue "larger than what found in the German setting. While in this latter purchase costs and revenues of productive factor are not contemplated, being the cost phenomenon born only with consumption, De Dominicis, counts on detecting the costs of purchasing and the factor revenues at the time of their manifestation, in order to make them merge, during the accounting assessment phase, in material consumptions" (...), thus in the current variation the expense is obtained during the exchange act, "and it is then absorbed by the consumption, which anyhow even in this perspective

¹ Besta F., *La Ragioneria*, Vol. III, p. 5.

² Ferrara F., *Introduzione al vol. XI*, serie I, Biblioteca degli Economisti, LXV.

³ Besta F., *La Ragioneria*, Vol. I, pp. 227-229.

⁴ We chose to retain the term "variante corrente" in its original language because we believe that the attempt of finding a translation would be rather unfair. Such term has been coined by a preeminent literature subsequent to the author and by now established in the Italian literature.

⁵ In the specific, according to De Dominicis "*non tutte le variazioni attive patrimoniali sono ricavi e non tutte quelle passive sono costi. Affinché si possa parlare di ricavi e di costi occorre che le variazioni patrimoniali derivino da un fatto economico direttamente o indirettamente attinente il processo produttivo. Entrate di denaro o di altri beni derivanti da apporti di capitale proprio nell'impresa non sono ricavi ed uscite di denaro o di altri beni derivanti da distribuzioni di utili e da rimborsi di capitale non sono costi*". He then goes on saying that "*per stabilire se una determinata variazione in un elemento patrimoniale (nel denaro, nei crediti, nei debiti, nelle merci, negli impianti, ecc.) rappresenti o meno un ricavo o un costo, occorre esaminarla sotto il punto di vista della causa o fatto economico che l'ha originata: se tale causa è il processo produttivo, da cui discende il risultato economico, quella variazione rappresenta un ricavo o un costo*" (De Dominicis U., *Lezioni di Ragioneria generale. Capitale, costi, ricavi e reddito*, vol. III, part I, IV edition, Bologna, 1984, p. 247).

turns out as the only relevant factor in determining the financial outcome"¹. According to De Dominicis "the concept of capital as values fund is not only quantitative... It is a qualitative-quantitative concept, since each measurement implies a quality to which it is applied"². Moreover he asserts that the values in the capital are *valori di stima*³ and need not to be confused with exchange values from which they very often are different, and for which determination criteria are chosen mainly as a function of the evaluation purpose (search for the economic result of a period, search of the presumptive capital value in the possibility of relinquishment or merging or liquidation of the firm etc.) and also for a determined purpose different evaluation criteria can be justified and thus different values, both for single elements and for the whole capital⁴.

The *conti originanti* for the "current" capital system is constituted by the combination of the capital values. Such combination is identified both by goods and services. The goods include all the elements of the circulating capital and all the elements of the materials fixed capital.

Services are both considered in their quality of durable services and as continuous services the *cumulabilità* of which undertakes the technical form of services credit⁵.

Capital is also constituted by passive elements, debts, in the meaning of goods and services that need to be rendered to others⁶. "It is so created the complete definition of capital appertaining to a determined financial subject as summation of goods, services and debts and at the same time, the content of the *serie dei conti originanti* of the accounting system". "Aside from the higher precision in the classes' identification (...) we can see that its content does not change with respect to the perspective given by Besta". From here, as already anticipated, "the system above mentioned as a *variante* of the classical capital accounting system"⁷.

The system language does not change: the calculation in the second series is defined in terms of variation in the elements in the first series. Shortly, the Author reinforces the ideas of Besta's School reasserting "with extreme lucidity its fundamental concepts, after a thorough analysis of these latter also in light of the main criticism moved to such scientific framework coming from Zappa's School, trying at the same time to clarify some of the aspects that he believes have not always been properly shaped and to remove the criticism on the capital system"⁸. De Dominicis optimizes its general setting causally binding the revenue to the course of the productive activity, elaborating in a more precise manner the concepts of expenses and revenues as capital variations, respectively, passive and active, generating in the productive process⁹.

¹ Ceriani G., "Il sistema contabile patrimoniale nell'impostazione di Fabio Besta, nella variante corrente e nella variante anglo-americana", in *Contabilità e cultura aziendale*, 2006, Vol. VI, n. 2, p. 47.

² De Dominicis U., *Lezioni*., *Ibidem*, Vol. III, p. 65.

³ The expression "*valore di stima*" indicates overall the attribution of a value to a determined object according to multiple criteria, regardless from the exchange value of the object. Such value can assume different economic meanings, for further information we suggest among the others D. J. Alexander: "Recent history of fair value", in "*The Routledge Companion to Fair Value and Financial Reporting*", edited by Peter Walton, may 2007.

⁴ De Dominicis U., *Il reddito*..., *ibidem*, p. 55 and following., *Lezioni*..., *ibidem*, p. 43 and following.

⁵ See: De Dominicis U., *Lezion* , *ibidem*, p. 84.

⁶ De Dominicis U., *ibidem* p. 39.

⁷ Gabrovec Mei O., *Il linguaggio contabile. Itinerario storico e metodologico*, Giappichelli, Torino, 1999, p. 158. The reading of the following paper is advised for clear and complete description of the operative definitions and the fundamental notions for the treated system language.

⁸ Ceriani G. - Frazza B., *Metodi, sistemi contabili e connesse strutture di conto economico nelle imprese*, Cedam, Padova, 2007.

⁹ De Dominicis U., *Lezioni*..., Vol. III, *ibidem*, pp. 173-185, 203-239 and 243-266.

The dependence of the revenue from the management it's acknowledged also by De Dominicis¹, but the author prefers to link the phenomenon of income to the financial production of the firm.

The analytical determination of the income is suggested through an income statement² "with costs and revenues for the production of a specific period"³ in which the value of the obtained production is opposed by the cost for the use of the employed productive factors. "The obtained production, for a defined time-frame, becomes then the reference object in building the economic accounting, to such production costs and revenues are referred".

2. Anglo-Saxon accounting

2.1. Peculiar aspects

In the first paragraph of this paper peculiar aspects of the classical capital based accounting system formulated proposed by Besta were mentioned and a comparison with the *variante corrente* from De Dominicis was presented.⁴

We will now attempt to carry out an analysis of the Anglo-Saxon⁵ capital based system, keeping in mind that the term "system" does not perfectly fit the model under study, because of the lack (in such conceptual setting) of a basic theoretical discipline to which the accounting discussions can be brought back.⁶

However, the knowledge of Anglo-Saxon *accounting*⁷ has become necessary following the decision from the European Union to compel companies having titles listed in regulated stock exchanges, beginning from January 1st 2005, to present consolidated financial statements, in compliance with the international accounting notions IAS/IFRS⁸. As a matter of fact, these notions, being issued by the International Accounting Standard Board, International standard setter based on the Anglo-Saxon perspective of accounting, generally follow the *approccio*

¹ De Dominicis U., *Il reddito*, ibidem, pp. 47-49.

² Besta and De Dominicis suggested two different prospects of income statement. While Besta, projected only into the analysis of the equity variation, offers a document aimed to the presentation of gross values, De Dominicis presenting all the capital variations allows to achieve the construction of an income statement with integral values of production.

³ De Dominicis U., *Lezioni...*, ibidem, Vol. V, p. 693. Specifically when he talks about integral values of production he does not refer to the sold production, but to the obtained one. For further information we suggest the immense literature and the successive paragraphs.

⁴ Gabrovec Mei O., *Sistemi contabili e strutture del conto del risultato economico*, Padova, 1995, p. 8.

⁵ The meaning of Anglo-Saxon model is often used by the scholars for reason of simplicity in the purpose of indicating the accounting approaches typical of the countries belonging to the common law. However, the terminology is improper since a few differences are found among different countries, mainly Great Britain, United States, Denmark, Canada etc.. For these countries the sole common point is often found in the used language. From now on, in light of the given premise we will use the term in double quotes so to underline all the limitations implied by this simplification. For further studies on this subjects refer to the work piece of D.J. Alexander, S. Archer, "On the Myth of "Anglo-Saxon" Financial Accounting", in *The International Journal of Accounting*, Vol. 25, No. 4, pp. 539-557, 2000.

⁶ For further details see: Capodaglio G. - Ricci A., "Le finalità conoscitive del bilancio d'esercizio recenti modifiche normative e prospettive future", in *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale* – November-December, 2008; Ceriani G. - Frazza B., *Metodi...*, ibidem, 2007, p. 112.

⁷ For in depth examination on the nature and role of accounting see among the others: Cassandro P.E., Sul contenuto degli studi di Accounting, in *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, Roma, n. 5-6, 1973; Turco M.-Colasanto G., *I fondamenti del modello contabile e le prospettive di analisi*, in Quaderni monografici Rirea n. 76, issue. 1-2, 2009; Giaccari F., *Lineamenti di ragioneria internazionale*, Cacucci, Bari, 2005.

⁸ For further details see: Capodaglio G. - Ricci A., "Le finalità...", ibidem.

patrimoniale-atomistico typical of the Anglo-Saxon accounting, leading to the need of knowledge of the conceptual requirements and the reference purposes on which they are based.

It is known anyhow, that the Italian business literature has drifted away, already for sometime, from the capital based perspective formulated by the Master Besta, outclassed by the income-based setting from Gino Zappa and lately optimized by his alumni, closer to the idea of business¹ as "*coordinazione economica in atto*"², destined to endure overtime and not as mere "*somma di fenomeni*"³. In the two definitions of business it is perfectly noted the inversion of trend originated in continental Europe in the middle of the last century, when the focus of interest moved from *capitale-ricchezza* to coordination of elements, which are no longer considered as isolated bodies untied from the context in which they are found, but as elements of a functioning legacy to which refer in the single business evaluations. The descent from the capital based system should not anyway lead to the mistaken conclusion of a perfect adherence of the examined model to the ones of Besta and De Dominicis, even if it does partially trace aspects of both systems. The method for the inventory books and functioning of the accounts, for instance, are overlapping with the hypothesis supported by Besta⁴, but in the investigation on the capital variations occurred in the specific period, this *variante corrente* is not exhausted in the simple presentation of *bilancio a valori lordi*⁵, but it goes farther in the analysis of such variations, we will focus the description exclusively on the elements characterizing such system, giving only mention of few differences among the different accounting systems for knowledge purpose. As a matter of fact, the derived calculations representing revenues related to the management are shown in the summary accounting not only for the difference between the matching elementary accounts, but with their gross value. In this last subject, the model under study, seems to be closer to the *variante corrente*, which in the search for the causes of variations occurred in the original accounting system through expenses-revenues dedicated derivate accounting, eludes the "neutralization" applied by Besta between opposite sign variations in the *conti elementari*⁶. Despite that, as we're going to prove, the notions of expenses and revenues used in both systems and the instances at the base of the accounting survey do not overlap, starting from opposite investigative aims and conflicting in most cases.

In the conviction that the purpose of the present paragraph is mainly to offer an overview on the Anglo-Saxon accounting sphere, we will almost exclusively limit our description to the elements characterizing such system, mentioning only few of the differences among the different accounting systems, the knowledge of which is referred to previous paragraphs and other works⁷.

The *accounting* analysis essentially starts from the important observation that unlike what it is seen in the Italian book keeping studies, in the Anglo-Saxon accounting system, two different

¹ It needs to be specified as in the Anglo-Saxon world there is a total lack of economic concept of the company, numerous terms are used as its synonyms: *entity, business, concern, unit*, etc., but none of these fully expresses the meaning that the term company does represent. We chose to translate the term "*azienda*" with the word "business". For further in depth studies see among the others Onida P., *I moderni sviluppi della dottrina contabile nord-americana*, Giuffrè, Milano, 1970; Viganò E., *L'economia aziendale e la ragioneria: Evoluzioni-Prospettive internazionali*, Cedam, Padova, 1996, p. 125 and following.

² Zappa G., *Tendenze nuove negli studi di ragioneria*, Venezia, 1927, p. 30.

³ Besta F., *Ragioneria*, Vol. I, Vallardi, 1920, p. 1.

⁴ Ceriani G., *Il sistema contabile....*, *ibidem*, p. 56.

⁵ The expression "*bilancio a valori lordi*" is typical of the Italian literature, however it could be translated with the English term "gross value financial statement".

⁶ Gabrovec Mei O., *ibidem*, 1995, pp. 41-42.

⁷ Ceriani G. - Frazza B., *ibidem*, 2007; Gabrovec Mei O., *Sistemi contabili e strutture del conto del risultato economico*, Cedam, Padova, 1995.

approaches¹ are found rather than an unique theoretical model of reference, originating from the way in which the main professional procedure has perceived the changes over time in the economic-business environment².

The two models, *asset-liability view* and *revenue-expense view*, are both expressions of the capital based logic, although from the analysis of the two models it is possible to draw a subtle link between this latter and the income based accounting perspective³.

The "asset-liability view", which finds higher consensus in literature⁴ because of its loyalty towards the capital based perspective, conveys the income components in terms of capital variations. In the works from Sprouse and Moonitz for instance, the following definitions of expenses and revenues are provided:

1. "Revenue is the increase in net assets of an enterprise as a result of the production or delivery of goods and the rendering of services;

2. Expense is the decrease in net assets as a result of the use of economic services in the creation of revenues or of the imposition of taxes by governmental units"⁵.

It is easy to observe, even at first glance, as the focus of interest for the supporters of such theoretical approach lies in the understanding of the business's capital as the algebraic sum of active and passive transactions, the first expressed as "expected future economic benefits, rights to which have been acquired by the enterprise as a result of some current or past transaction", whilst the latter are expressed as "obligations to convey assets or perform services, obligations resulting from past or current transactions and requiring settlement in the future"⁶. In such picture, expenses and revenues are few of the possible causes of variations that the capital can undergo in the managing context of the enterprise. Other possible causes of increase or decrease can be related to increases or decreases in liability as well as variations in the equity⁷. What described so far, perfectly mirrors the fundamental equation at the origin of the accounting detections in the Anglo-Saxon system: at any moment the total of active transactions must correspond to the summation of negative transactions and net, this latter intended as "amount of the residual interest in the assets of an enterprise"⁸.

In conclusion, the first approach emphasizes the importance of capital as constant point of reference for the business evaluations, giving a minor focus to the income determination for which the elements are defined only as a function of the determination and appreciation of the capital of the business.

¹ In fact asserting the presence of only two different accounting approaches in the Anglo-Saxon world is very limiting, however our work seeks to focus and partly to confront these two different approaches of asset and liability versus revenue and expense, since they represent the influence of the income system dated to the second half of 1900.

² For further in depth studies see among the others Onida P., *I moderni sviluppi della dottrina contabile nord-americana*, Giuffrè, Milano, 1970; Viganò E., *L'economia aziendale e la ragioneria: Evoluzioni-Prospettive internazionali*, Cedam, Padova, 1996, p. 125 and following.

³ This opinion is found in Allegrini M., *Concetti di reddito e conseguenti logiche di valutazione*, Giuffrè, Milano, 2001, pp. 30-31.

⁴ In this school of thought belong the works from: Sprouse R.T., Moonitz M., Anthony R.N., Kester, etc.

⁵ Sprouse R.T., Moonitz M., "A tentative set of broad accounting principles for business enterprises", *Accounting Research Study*, n. 3, New York, 1962, p. 8.

⁶ Sprouse R.T., Moonitz M., *Ibidem*, 1962, p. 8.

⁷ The same opinion is found in: De Dominicis U., *Lezioni di ragioneria generale*, Vol. II, Azzoguidi, Bologna, 1964, p. 262 and following.

⁸ For in-depth studies concerning the fundamental equation see among the others: Anthony R. N., *Tell it like it was: a Conceptual Framework for Financial Accounting*, Illinois, Homewood, 1983.

The "revenue and expense view"¹, born in the United States of America in the second half of the twentieth century, attempts to overcome the extreme submission of the economic result respect to the capital of the business, defining the positive and negative components of income in an autonomous way with respect to this latter. The fundamental question which is answered by the supporters of such conceptual perspective consists in the identification of the conditions for which an income component can be so qualified, avoiding to be exclusively considered because of its active or passive nature.

However, the concepts of expense and revenue deriving from this view are not perfectly defined. The so called "revenue", identifies the financial equivalent originating from the sale², while the expense is defined as the reduction in value related to the achievement of the revenue as total expense incurred to obtain the revenue³, depending from this latter in reason of the *principio di correlazione*⁴. The other components of income, *gain* and *loss*, which do not belong with the previous components, are considered separately, receiving a different meaning in comparison with the one sustained by the other accounting approach⁵. The term loss expresses in such perspective, "an expiration of cost incurred without compensation or return, in contrast to charges which are absorbed as cost of revenue" and as a consequence by the term gains are to be intended "proceeds not originating by revenues"⁶.

Finally, both theoretical branches recognize the possibility to separate, within expenses and revenues, characteristic components, extraordinary and accessory, the firsts are exclusively found on the one hand in revenues from the sale of goods and services and on the other hand in the expenses incurred to achieve such revenues, while the classification of the remaining changes according to the considered Authors.

At this stage, in order to fully understand the new notions conveyed by the Anglo-American variant with respect to the accounting systems analyzed in the first paragraph, a short comparison with the concepts of expense and revenue formulated by De Dominicis seems to be necessary.

In the *variante corrente*, the expense, defined as passive capital variation concerning the production process⁷, can find expression in the following logical categories:

- *Expenditure* cost, related to the purchase of a good or a service;
- *Consumption* cost, deriving from the use of the good or service in the production process;
- *Impairment*, related to the economic depreciation of goods, independent from their consumption.

All of the shown cost classes have reference to a broad concept of consumption, which is chosen, even if somewhat downsized, by De Dominicis for the accounting of costs and peculiar economic results regarding products or business' sections and for each calculation of the overall economic result as opposition to the production revenues.

The meaning of "revenue" in the Anglo-Saxon accounting model conflicts with the idea grown about it by the considered Author. As a matter of fact, De Dominicis holds within the

¹ In this school the following works are found: Paton W.A., Dixon R.L., Littleton A.C., Brade, etc.

² Paton W.A. - Littleton A.C., "An introduction to corporate accounting standards", *American Accounting Association*, n. 3, 1967, p. 46.

³ Paton W.A. - Hepworth S.M.-Dixon R.L., *Essential of Accounting*, Collier-Macmillan Canada, 1966, p. 53.

⁴ Such principle can be considered an element of the matching principle. For further in depth studies about the concept of expenses-revenues correlation in the Anglo-Saxon literature see among the others: Galassi G., "Il postulato della "realizzazione" nella dottrina aziendale nordamericana", in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 2, 1967; Lionzo A. "Il postulato della competenza nel contesto dei principi contabili internazionali", in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 4, 2007.

⁵ Sprouse R.T., Moonitz M., *ibidem*, p. 8.

⁶ Paton W.A. - Littleton A.C., *ibidem*.

⁷ De Dominicis U, *Lezioni(...)*, *ibidem*, 1964, p. 243.

characteristic revenues also particular revenues so called "*in natura*"¹, such as the increase in the storage supplies, the productions carried out in economy, the products given out to employees or taken by the owner, while the accounting treats them as mere cost adjustments necessary to align the production set up in the period with the reference element for the system, that is the one sold in the same period.

At this point it clearly arises how the main difference between the two variants of the capital system resides in the accounting moment of reference: the consumption of factors in the production processes – in the De Dominicis model –, the sale of goods in the Anglo-Saxon one from which more evident and decisive differences are found. This last remark requires further clarifications so that the determiners of the economic result can be clearly understood in both models.

The *variante corrente*, considering as decisive the knowledge of the whole production set up by the business in a specific period, needs both types of revenue, sale and "*in natura*", while for the expenses in determining the cost for the set up production, it will be necessary to identify the configuration of cost-consumption². On the contrary, the Anglo-Saxon perspective, finding in the exchange act the decisive event for the enterprise activity, identifies the *expense* as negative component of the income only during the products sale, naming it "*cost of good sold*". In order to determine this value it is necessary to sum up, on the one hand, all the expenses incurred so that the sold quantity could be set up, while on the other hand, all the so called "*in natura*" revenues will be charged off, referring to productions carried out during the specific period, but which have not been exchanged by sale on the market for various reasons³. It so becomes clear how, being no longer able to refer this expense value to the whole production created in the specific period, as for De Dominicis, but exclusively to the one exchanged in such period, that expense value comes to represent an important distinctive element between the two models and the main noticeable differences can be derived from it.

In conclusion, once the cost of good sold is compared to the net revenues from the sale, sole characteristic component for the model under study, it will be possible to determine the gross industrial mark up, which covers an extremely important informative function in order to evaluate whether the operative management of the enterprise has been performed in effective and efficient conditions.

2.2 The value system in the Anglo-Saxon accounting

The analysis so far carried out has brought, even if in a synthetic way, the knowledge of the Anglo-Saxon accounting model in its essential traits. Now it is necessary to describe the way in which the accounting faces the problem of attribution of value⁴ to the business's resources.

The business evaluations do play indeed a pivotal role in the accounting determinations, since the consistency of the business's capital and the economic result originates from them. In the current state of the art, it is extremely important to know and understand the Anglo-Saxon system of values, since its orientation is widely welcome in the international accounting notions, although, as we will see in the next paragraph, they keep relevant distinctive elements.

First of all, in the act of describing a model for capital evaluation it is necessary to define the conceptual logic inspiring the whole estimative process. The theoretical framework followed by

¹ With the term "*in natura*" revenue, we intend revenues not strictly monetary.

² De Dominicis U., *ibidem*, 1964, p. 182.

³ An example of Anglo-Saxon like definition of sold good is the one provided by Sprouse R.T., Moonitz M., *ibidem*, 1962, p. 50.

⁴ Besta F., *Ragioneria*, Vol. II, Vallardi, 1922, pp. 71-72.

the "accounting *patrimoniale-atomistica*"¹, tends to prefer analytical evaluations of the components in the business's capital², this way every single element is evaluated regardless from the existing links with the other elements of the capital, as if it would be possible to isolate it from the context in which it is found. The originating model is commonly defined by the scholars "current values capital set up", but in order to understand the true meaning of "current value" in the peculiar acceptation used in the Anglo-Saxon world it is necessary taking a short step backwards up to the origins of such approach.

Essentially, the theoretical bases for the model under study can be drawn back to the work of Edwards and Bell, two American scholars that in the sixties attempted the interpretation of the evaluating criteria consolidated in the literature in light of the needs emerging along with the increase in dimension of the financial markets. In this context, indeed, the need for information ever more updated and precise was growing, in contrast to the ones provided by the traditional accounting systems based on historical costs; for this reason many studies hypothesizing a strong use of current values did flourish.

In their best known work, *The theory and measurement of Business Income*, Edwards and Bell analyze the determiners of the business' value, pointing out the double origin of such value flows: operative dimension linked to the economic transformation of goods on one hand, temporal dimension concerning variations of current prices reflected on the held good³ on the other hand. From this observation derives the need for a search of a values system that mirrors both the observed dimensions as far as business evaluations and income of the business. Such research leads to a number of hypothetical values that can potentially be used in the evaluations and are essentially grouped, according to the Authors, in two categories: *entry value* and *exit value*⁴. The firsts express, in a retrospective vision, the monetary sacrifices incurred to secure the good, while the seconds, in a perspective approach highlight the potential benefits which can be gained from the good itself regardless from the sacrifices already incurred.

Like affirmed by Edwards and Bell:

"The six concepts which will merit further discussion are summarized below:

Exit Value:

1. Expected values: values expected to be received in the future for output sold according to the firm's planned course of action;
2. Current values: values actually realized during the current period for goods or services sold;
3. Opportunity costs: values that could currently be realized if assets (whether finished goods, semi-finished goods, or raw materials) were sold (without further processing) outside the firm at the best prices immediately obtainable.

Entry Value:

1. Present cost: the cost currently of acquiring the asset being valued;
2. Current cost: the cost currently of acquiring the inputs which the firm used to produce the asset being valued;
3. Historic cost: the cost at time of acquisition of the inputs which the firm in fact used to produce the asset being valued".

¹ It is to be noted the significant difference between atomistic evaluations expressed as exit values and those carried out using entry values. The following observations will mostly use this second approach.

² Allegrini M., *Concetti(...)*, *ibidem*, p. 45 and following.

³ Catuogno S., *Configurazioni di reddito a valori correnti e modelli di capital maintenance*, Cedam, Padova, 2003, p. 105.

⁴ Edwards E.O., Bell P.W., *The Theory and Measurement of Business Income*, University of California Press, Berkeley & Los Angeles, 1961, p. 78.

As a conclusion for a thorough analysis of the above presented concepts, the two authors state their preference of the *current cost* as reference criterion, which allows achieving the established work goals and satisfies the fundamental criteria at the bases of the evaluation of the business's capital that can be summarized as follow:

1. "The events recorded in the accounts must be objective events of the current period alone;
2. Operating profit must be carefully separated from capital gains;
3. The events recorded must relate to the actual activities of the firm¹".

According to these parameters it's easy to understand the reasons why the other evaluation criteria are being discarded. As far as the *entry values* there is elimination of both the *historic cost*, unable to reflect the events occurred in the activity, and the *present cost*, since it would require the total abandon of the realization concept. In the second group *opportunity cost* and *expected value* are eliminated since they evaluate the *assets* of the business regardless of the fact that the goods have been sold, the *current value* is also eliminated since it does not provide any distinction between contribution deriving from operative activity and holding activity, furthermore it does not respect in none of the two dimension the realization concept, adding positive components in the activity which have not yet been accomplished.

The current cost is ultimately chosen for its ability to represent the events occurred in the activity, obtaining a more faithful representation for the value of the business's capital; moreover the realization concept is protected with respect to the operating dimension².

The capital perspective as conceived by Edwards and Bell has overtime undergone evolution, as a matter of fact, a number of Authors³ have preferred the use of the *current value* as a reference criteria as opposed to the *current cost*, because of the ability of the first to reflect the benefit to be gained from the good rather than the sacrifice incurred for the acquisition of such good.

The "current values capital system", referring with such term to both versions above described, has not however been welcomed in all the countries where it was suggested, some of them have use it as supplementary to the historic cost system, other as a substitute for it, while some have remained observant of the conventional model.

In our opinion, in countries with a strong formal-juridical setting it is an illusion hypothesizing a model which adds strong elements of estimation and uncertainty as an alternative to the consolidate guide criterion of the historic cost, however the opportunity to join exclusively as a complement reliable informative elements about the "current value" should not be excluded.

In conclusion, at the end of this analysis of the Anglo-Saxon accounting system, it seems fundamental underlining some of the already expressed concepts.

The accounting appears as a capital inspired model in which the attention is focused on the firm's capital with respect to the economic result according to an atomistic perspective, differently from Besta's classical capital system and from the *variante corrente* of De Dominicis.

The marked professional vocation of the Anglo-Saxon countries has caused the lack of development of a solid literature base able to build a defined theoretical implant, on the contrary it is possible to find two different conceptual frameworks, asset-liability on the one hand and revenue-expense on the other hand. The quick development of financial markets has led to the search for information ever more useful to investors, able to reflect the actual business management, with the consequent moving away from the traditional values system, towards current values able to express the market's dynamics. However, the meaning of "current value"

¹ Edwards E.O., Bell P.W., *ibidem*, 1961, p. 90.

² Catuogno S., *ibidem*, 2003, p. 109.

³ We are especially referring to the works of MacNeal, Chambers e Sterling, that suggest the use of current values in output as main tool for the evaluation of the elements in the firm's capital. The school of thought reflected in the works of these authors is called CoCoA, *Continuously Contemporary Accounting*.

adopts different cuttings depending on the observed context, in the logic of the international accounting notions IAS-IFRS, for instance it becomes fair value, concept which cannot be placed in any particular category.

3. IAS/IFRS and "capital accounting system"

International Accounting Standards arise in a relevant way from the "capital accounting system"¹. Therefore "reading" and "adopting" those principles, the application of income accounting system (characterizing the Italian context), could sometimes be incorrect or useless.

In the following paragraphs we analyse some aspects that highlight the similarities between Ias/Ifrs and the capital accounting system. In particular, we dwell upon these issues:

1. the structure of the income statement based on either the *nature of expenses method* or on the *function of expenses method*;
2. *fair value and historical cost*.

3.1. Income statement based on the nature of expenses method and on the function of expenses method

Referring to the income statement IAS/IFRSs allow the adoption of two different classifications^{2 3}.

The classification based on the *nature of expenses* refers to the origin of *expenses* and *revenues*. It considers the origin of the cost and the attainment of the revenue.

The classification based on the *function of expenses* concerns costs and revenues in order to show their application in a specific organizational structure or in a determinate phase or function in the entity activity⁴.

These two different structures of income statement also have a different informative function and they are connected to the bookkeeping process.

In particular, the classification by *nature* directly arises from the bookkeeping based on the income accounting system. In fact, in bookkeeping, the *first set of accounts* called *origin accounts* (referred to as *financial variation*), is recognized with the *second set of accounts* generally addressing costs and revenues structured by their nature (i.e. raw materials, personnel costs).

On the contrary, the second set of accounts is different in the capital accounting system⁵.

¹ "La politica di remunerazione e l'integrità del capitale proprio: riflessioni critiche sul Framework dello IASB", in AA. VV., *L'analisi degli effetti sul bilancio dell'introduzione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS*, Gruppo di studio e attenzione dell'Accademia Italiana di Economia aziendale, First Volume, RIREA, Roma, 2007, pp. 309-310; Paglietti P., Pavan A., "La teoria...", *ibidem*, p. 8. In accordance to Lionzo A., *Il sistema dei valori di bilancio nella prospettiva dei principi contabili internazionali*, Angeli, Milano, 2005, p. 40, in which he pointed out the origin from the Anglo-Saxon model.

² Ias 1 *Presentation of Financial Statements*, par. 99.

³ For the structures of financial statements see among the others: Capodaglio G., *Le valutazioni aziendali ordinarie. Vol. I*, Clueb, Bologna, 1997; Matacena A., *Il bilancio d'esercizio. Strutture formali, logiche sostanziali e principi generali*, Clueb, Bologna, 1993; For the structures of balance sheet considered under IAS/IFRS see: Epstein Barry J.-Mirza Abba A., *Ias. Interpretation and Application of International Accounting and Financial Reporting Standards*, Wiley, NY; Caratozzolo M., *Il bilancio d'esercizio. Seconda Edizione aggiornata ai principi contabili nazionali e internazionali*, Giuffrè, Milano, 2006; Allegrini M., Quagli A., Zattarin S., *Principi contabili internazionali. Casi risolti*, Ipsoa, Milano, 2006.

⁴ Bastia P., *Analisi dei costi. Evoluzione degli scopi conoscitivi*, Clueb, Bologna, 1996, pp. 197-198.

⁵ The second set of accounts is different in the classical capital accounting system of Besta and in the proposal of De Dominicis. Besta F., *Ibidem. Vol. I*, Vallardi, Milano, 1909. On this point Mei specified that there are differences in the operation of the "Second Set of accounts" which are the causes of the diversification between the capital accounting systems. "A different definition of capital variations implies a different

Besta considers that only equity variations affect the income statement. The recognition does not describe the nature of the variation (i.e. revenue), but only the increase and decrease in capital assets or liabilities and the profit or loss referred to exchanges with third parties.

The Anglo-American system is based on the representation of the cost of sales. The entity recognizes exchanges with third parties as in the "capital accounting system", but it also recognizes some aspects of the industrial accounting¹ with the aim to determine the configuration of the cost². Therefore we can note that the model proposed by Ias 1, par. 103³ ⁴ is extremely similar to the one proposed by the above mentioned capital accounting system.

3.2. Fair value⁵ and historical cost

To analyse the evaluation criteria adopted by the Iasb, it is necessary to point out that its financial statements model is based on an Anglo-Saxon capital accounting system. It is characterized by an atomistic view of the capital, rectified to pursue an unitary view through the impairment test⁶.

As seen in the first paragraph, the idea of Besta is that accounting value should be similar to its *valore reale*⁷. First of all, he refers to the *cost of re-production*. It is the cost of the physical reproduction of the good or the economical cost to obtain a different product, but with the same utility⁸.

identification of costs and revenues and a different content of the original set". Gabrovec Mei O., *Ibidem*, 1995, p. 9.

¹ Gabrovec Mei O., *ibidem*, 1995, p. 165, "during the sale, the system determines:

Cash and Revenues

Cost of sale and Products

There is a recognition of permanent inventory and not intermittent. It reports the variation of the nature of the good during the phases of loading and unloading."; Beretta Zanoni A., *Lo sviluppo degli studi economico aziendali negli Stati Uniti d'America: pensiero e opere di William Andrew Paton tra Economia e Ragioneria*, Quaderni Monografici Rirea, n. 12, Roma, 2002, pp. 68-69.

² The cost of sale shows an increase at the beginning of the year with the opening inventory and then with purchasing. Then it will be corrected by the sales and at the end of the year with the accounting transfer of the closing inventory.

³ Ias 1 *Presentation of Financial Statements*, par. 103: "The second form of analysis is the "function of expense" or "cost of sales" method and classifies expenses according to their function as part of cost of sales or, for example, the costs of distribution or administrative activities. [...]".

⁴ Gabrovec Mei specified that there would be three different situations:

- "an account of the economical result in case of gross results, in the classical system, an account of the economical result in case of total expenses and revenues of the production of the period, in the current variation,
- an account of the economical result in case of expenses and revenues of the sales, in the Anglo-American variation.

Each accounting system is connected to a different structure of the profit and loss account". Gabrovec Mei O., *Ibidem*, 1995, p. 10.

⁵ This short analysis is made without any claim to exhaustiveness, but wants to point out where we can find "fair value" or historical cost within the capital accounting system also with reference to some contributions arising from the International literature. A deep analysis of this matter is made by Alexander with reference to Ias/Ifs and US Gaap, in "Recent history of fair value" in *"The Routledge Companion to Fair Value ad Financial Reporting"* Edited by Peter Walton, 2007. This book approaches fair value from many different perspectives giving a complete vision of it.

⁶ Cfr.: Ias 36 *Impairment of Assets*.

⁷ Besta F., *La Ragioneria. Vol. II, ibidem*, pp. 301 e 345. Could "valore reale" be translated into "fair value"?

⁸ Besta F., *La Ragioneria. Vol. II, ibidem*, pp. 301 e 345. Also: Ceriani G. -Frazza B., *Ibidem*, 2007, pp. 96 and followings; Paglietti P. – Pavan A., *ibidem*, 2008, Vol. VIII, n. 2, pp. 12 and followings.

In case of several exchanges for money, the *valore reale* can be determined by "the normal price or common price [...], included between the minimum and maximum prices made"¹.

Besta understood that this value was not usually adopted and he introduced the use of *historical cost* in particular for goods which are not involved in several exchanges and for which it is very difficult to determine the normal price obtained from the current prices².

International Accounting Standards state the coexistence of different evaluation methods³ that can be grouped in two categories: *historical cost* and *fair value*⁴. They include, as mentioned in the Framework, par. 100:

- a) historical cost;
- b) current cost⁵;
- c) realisable (settlement) value⁶;
- d) present value⁷.

Whereas classical *income accounting system* considers *historical cost* as the best and almost unique choice, capital accounting system of Besta and the one proposed by the Iasb allow the adoption of more different evaluation methods⁸. As mentioned above, the reference value model of the accounting system created by Besta is based on the "valore reale" that could be similar to the more recent concept of *current cost*, even if *historical cost* is the most used criteria thanks to its objectivity the lack of influence by the estimator⁹ and its easy adoption.

On the contrary, IAS/IFRSs prefer historical cost¹⁰ allowing anyway other evaluation systems, whose application is also deeply analyzed in the Italian literature¹¹.

¹ Besta F., *La Ragioneria. Vol. I, ibidem*, p. 232.

² Ceriani G. - Frazza B., *Ibidem*, 2007, p. 97.

³ The Framework of Ias/Ifirs at paragraph 100 states that: "a number of different measurement bases are employed to different degrees and in varying combinations in financial statements".

⁴ We can find a more detailed classification in Alexander (2007): Depreciated historical cost (Ias 16); depreciated revalued amount (Ias 16); lower of cost and net realizable value (Ias 2); fair value (Ias 39, 40, 41); amortized cost (Ias 39); cost plus profit attributable to work to date, less expected loss (Ias 11); recoverable amount (Ias 36).

⁵ Assets are carried at the amount of cash or cash equivalents that would have to be paid if the same or an equivalent asset was acquired currently. This definitions corresponds with the one of the "*present cost*" stated by Edwards E.O., Bell P.W., *ibidem*, 1961.

⁶ Assets are carried at the amount of cash or cash equivalents that could currently be obtained by selling the asset in an orderly disposal.

⁷ Assets are carried at the present discounted value of the future net cash inflows that the item is expected to generate in the normal course of business.

⁸ "These two approaches focused to the capital method of current values" [...]. They consider that the economical result is influenced by the values obtain from the exchanges of period and the ones from the normal activity of the entity (*holding gains or losses*)", Paglietti P. – Pavan A., *ibidem*, 2008, pp. 20 e 21.

⁹ Palumbo R., "Spunti di riflessione sul decadimento del paradigma bestano a vantaggio di quello zappiano: il contributo di Vittorio Alfieri", in *Rivista Italiana di Ragioneria ed Economia Aziendale*, May-June 1999, pp. 303 and followings.

¹⁰ Framework, par. 101.

¹¹ The most recent Italian studies are: Allegrini M., *Concetti...*, *ibidem*; Andrei P., *Valori storici e valori correnti nel bilancio di esercizio*, Giuffrè, Milano, 2004; Catuogno S., *Configurazioni...*, *ibidem*; Lionzo A., *Ibidem*, 2005; Pizzo M., *Il Fair Value nel bilancio di esercizio*, Cedam, Padova, 2000; Rossi C., *Il concetto di Fair Value e la valutazione degli strumenti finanziari*, Giuffrè, Milano, 2003; Zambon S., *Entità e proprietà nei bilanci di esercizio*, Cedam, Padova, 1996.

4. Conclusions

At this point of the dissertation we would like to spend a few concluding lines. What arises from the work is the extreme difficulty and danger in attempting to confront different accounting "systems" with a space-time perspective. As we were able to observe in the first section of the article, Besta's idea is found consistent with the concepts of theoretical economy of its time. As a matter of fact, in such context the dominant idea was the one of being able, under determined conditions, to identify, using the markets' functioning, the *valori veri o reali of goods*, to be found in the equilibrium prices, carrying all of this in the processing of the accounting operations.

In particular the income statement based on the function of expenses method is arises from the "capital accounting system" of Besta as first hypothesis and it is connected to the Anglo-Saxon model through subsequent developments, as seen in the previous paragraphs.

On the other hand, considering the evaluation criteria, we point out that fair value adopted by Ias/Ifrs, in one of its configurations, can be find also in the "capital accounting system" of Besta, where he suggests the adoption of a *valore reale* that can be considered as the "cost of economic reproduction". This concept is not far from the ones of "present cost" and "current cost" stated by Edwards and Bell (1961).

Likewise, the Anglo-Saxon accounting appears as a capital based model in which the focus of the attention lies on the business' capital with respect to the economic result, according to an atomistic perspective, being however different from both the Besta's classical capital system and the *variante corrente* of De Domincis. The marked professional vocation of the Anglo-Saxon countries has indeed caused the lack of development of a solid literature base –as otherwise observed in our country- able to build a defined theoretical framework. On the contrary it is possible to find several different conceptual frameworks, among which we chose to analyze asset-liability and revenue-expense. The former more coherent to Besta's model under a conceptual point of view, the latter closer to the revolution led in a later period by Zappa. Moreover, the quick development of financial markets has led to the search for information ever more useful to investors able to reflect the actual business management, with the consequent transition from the traditional values system towards current values able to express the market's dynamics.

Hence it is possible to assert that the meaning of "current value", to which the Anglo-Saxon capital based system refers to takes on different cuttings on the basis of the observed context. In the logic of the international accounting principles the current value becomes fair value, concept that cannot be placed in any particular category. The two terms cannot obviously be seen as synonyms in reason of the fact that the latter adopts –on the basis of the evaluated object- different "configurations of value", for example: historic cost, replacement cost, and in few instances also the one of current value.

This being said, it is even plausible that the idea of *valore reale* embedded in Besta's literature could be brought back to a wider concept of current value¹ with the meaning of replacement cost, and for this we like to think that the Anglo-Saxon accounting could have recalled, even if only for certain aspects, the picture traced by our Master Besta.

References

Alexander D. J, Archer S. (2000), "On the Myth of "Anglo-Saxon" Financial Accounting", in *The international journal of Accounting*, Vol. 35 No. 4, pp.539-557

Alexander D. J. (2007), "Recent history of fair value", in *"The Routledge Companion to Fair Value and Financial Reporting"*, edited by Peter Walton, may 2007,

¹ We refer to the idea of current value as "entry value". For further studies we recommend, among the others: Andrei P., *Valori...*, *ibidem*.

- Allegrini M. (2006), Quagli A., Zattarin S., *Principi contabili internazionali. Casi risolti*, Ipsoa, Milano
- Allegrini M. (2001), *Concetti di reddito e conseguenti logiche di valutazione*, Giuffrè, Milano
- Andrei P. (2004), *Valori storici e valori correnti nel bilancio di esercizio*, Giuffrè, Milano
- Anthony R. N. (1983), *Contabilità e bilancio: uno schema concettuale*, Milano, Franco Angeli, 1986 (trad. dall'originale Tell it like it was: a Conceptual Framework for Financial Accounting, Illinois, Homewood
- Bastia P. (1996), *Analisi dei costi. Evoluzione degli scopi conoscitivi*, Clueb, Bologna
- Besta F. (1920), *Ragioneria*, Vol. I, Vallardi
- Bruni G., (1996) "La Ragioneria scientifica nel pensiero di Fabio Besta e nelle successive tendenze ed evoluzioni", in *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*
- Capodaglio G. (1997), *Le valutazioni aziendali ordinarie*, Volume Primo, Clueb, Bologna
- Capodaglio G. e Ricci A. (2008), Le finalità conoscitive del bilancio d'esercizio recenti modifiche normative e prospettive future, in *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale* – novembre-dicembre
- Caratozzolo M. (2006), *Il bilancio d'esercizio*. II Edizione aggiornata ai principi contabili nazionali e internazionali, Giuffrè, Milano
- Cassandro P.E. (1973), Sul contenuto degli studi di Accounting, in *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, Roma, n. 5-6
- Catuogno S. (2003), *Configurazioni di reddito a valori correnti e modelli di capital maintenance*, Cedam, Padova
- Catturi G. (1997), *Teorie contabili e scenari economico-aziendali*, Cedam, Padova
- Ceriani G. – Frazza B. (2007), *Metodi, sistemi contabili e connesse strutture di conto economico nelle imprese*, Cedam, Padova
- Ceriani G. (2008), Il sistema contabile patrimoniale nell'impostazione di Fabio Besta, nella variante corrente e nella variante anglo-americana, in *Contabilità e cultura aziendale*, Vol. VI, n. 2
- De Dominicis U. (1964), *Lezioni di ragioneria generale*, Vol. II, Azzoguidi, Bologna
- De Dominicis U. (1976), *Lezioni di ragioneria generale. Capitale, costi e ricavi*, Vol. V, Cooperativa Libreria Universitaria Editoriale, Bologna
- D'Ippolito T. (1946), *I costi di produzione nelle aziende industriali*, Giuffrè, Milano
- Edwards E.O., Bell P.W. (1961), *The Theory and Measurement of Business Income*, University of California Press, Berkeley and Los Angeles
- Dearden J. (1968), *Essential of cost accounting*, Addison Wesley publishing company, Reading, Massachusetts
- Epstein B.J. – Mirza A.A., Ias. *Interpretation and Application of International Accounting and Financial Reporting Standards*, Wiley, NY
- Fanni M. – Cossar L. (1994), *Il metodo contabile*, La Nuova Italia Scientifica, Roma
- Ferrero G. (1976), I limiti del costo come criterio base nelle valutazioni di bilancio, in *Rivista dei Dottori Commercialisti*
- Gabrovec Mei O. (1995), *Sistemi contabili e strutture del conto del risultato economico*, Cedam, Padova
- Giannessi E. (1980), *I precursori in economia aziendale*, IV Ed., Giuffrè, Milano
- Lionzo A. (2005), *Il sistema dei valori di bilancio nella prospettiva dei principi contabili internazionali*, Angeli, Milano
- Lionzo A. (2007), Il postulato della competenza nel contesto dei principi contabili internazionali, in *Rivista Dottori Commercialisti*, n. 4
- Mackenzie D. (1956), *The fundamentals of accounting: a cost and revenue approach*, New York, Macmillan

- Matacena A. (1993), *Il bilancio d'esercizio. Strutture formali, logiche sostanziali e principi generali*, Clueb, Bologna
- Onida P. (1970), *I moderni sviluppi della dottrina contabile nord-americana*, Giuffrè, Milano
- Paglietti P., Pavan A. (2008), La teoria contabile di Fabio Besta alla luce del modello di bilancio IASB, in *Contabilità e Cultura Aziendale*, Vol. VIII
- Paton W.A. – Littleton A.C. (1967), An introduction to corporate accounting standards, *American Accounting Association*, n. 3
- Pizzo M. (2000), *Il "Fair value" nel bilancio d'esercizio*, CEDAM, Padova
- Rossi C. (2003), *Il concetto di Fair Value e la valutazione degli strumenti finanziari*, Giuffrè, Milano
- Sprouse R.T., Moonitz M. (1962), A tentative set of broad accounting principles for business enterprises, *Accounting Research Study* n. 3, New York
- Turco M. – Colasanto G. (2009), *I fondamenti del modello contabile e le prospettive di analisi*, in Quaderni monografici Rirea n. 76, Fas. 1-2
- Viganò E. (1996), *L'economia aziendale e la ragioneria: Evoluzioni-Prospettive internazionali*, Cedam, Padova
- Zambon S. (1996), *Entità e proprietà nei bilanci di esercizio*, Cedam, Padova
- Zappa G. (1927), *Tendenze nuove negli studi di ragioneria*, Istituto Editoriale Scientifico, Milano

THE IMPACT ON CORPORATE BALANCE SHEETS OF THE OPINIONS EXPRESSED BY RATING AGENCIES*

Introduction

In early 2014 there was the news of the start of the criminal proceeding in the court of Trani. The suspects are the responsible for the two rating agencies Standard & Poor's and Fitch who were investigated for the crime of market manipulation, aggravated by the offensive nature and the very considerable extent of the caused damage.

This event prompted me to return to a topic I covered in one of my articles entitled "*The financial crisis and the empire of evaluators*", published by the "Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale (RIREA)" (Italian Journal of Accounting and Business Administration), n. 9 and 10/2011.

The content of the study can be summarized as follows. Since the beginning of the third millennium, there were two world crises in financial markets and a third one was beginning. Underlying the phenomenon were the behaviours of key stakeholders investors, who assumed the role of short and very short term "speculators". However, it has to be recognized, among the causes of the crisis, also the work of rating agencies, which sometimes have issued assessments, proved to be totally unreliable. This paper also examined the possible effects of crisis on the economic and financial balance and, consequently, on the financial statement of companies, particularly referred to the Italian one.

The article concludes that the last financial crises were principally due to unscrupulous behaviour of financial operators, who caused abnormal trends for the bonds and shares. In particular, regarding the shares, the variations which can be found in their exchange quotations have nothing in common with the value which can be attribute to the company groups owned by the issuing societies¹.

We wondered if there was a remedy that may prevent the reoccurrence of these kinds of crises. We considered that only the governors of complex macroeconomic systems could have intervened, but we couldn't imagine the measures, though we do not know how.

After almost five years things have not changed. Whoever decides to move enormous amounts of capital, aiming for short-term and very short-term profit, is pushed exclusively by predictions of increases or decreases of market-rates (of whatever type), even after few hours or even minutes, without considering the reasons of such predictions.

Whoever plays on the rise or fall of stock exchange rates, does not consider the capital share of companies that produce goods and services, whose successes or failures are the outcome of the joint work of people, of the bright intuitions of technicians and researchers, of the courage of those who have accepted the challenges of those activities. No, market-rates are numbers which appear on monitors forever connected, 24 hours a day every day, with the main stock exchanges of the world. Everything depends on predicting if, in the following hours, these numbers will increase or will decrease in absolute value; the rest does not matter.

* Gianfranco Capodaglio, Full Professor of Accounting, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna; Stefania Vignini, PhD, Assistant Professor of Accounting, School of Economics, Management and Statistics, University of Bologna

Gianfranco Capodaglio wrote the introduction, Stefania Vignini wrote par. 1 and 2.

¹ On the same days in which the shares of Volkswagen and Daimler collapsed on the Frankfurt Stock Exchange, the two companies announced a substantial increase in turnover and profit margins increasing.

The article ends with a consideration: maybe all this is the consequence of a long cultural process, which, in recent decades, has penetrated the academic environments (the Italian one as well) and has spread to various environments. The development of economic analysis through mathematical models has pushed scholars to "grow fond" of such complex tools, till they give them a proper meaning which is far from the instrumental one and sometimes even removed from the economic reality to which they refer.

In the companies context, then, they moved more and more away from the concept of "income", particularly from the "realised income" concept, privileging the financial aspect of the generated cash flow, or, even worse, only of the probable ones; but there is more: the Italian concept of 'azienda'¹, which guided studies in continental Europe and especially in Italy, sometimes is forgotten, on the wake of Anglo-American culture, in which it remains unknown. Abandoning the concept of 'azienda', in order to substitute it with that of 'business', is not just a terminology question: our Masters have taught us that 'azienda' is a living organism, a system which is fit to last in time; its operations and its results are to be interpreted in this sense. A 'business', instead, stays just as it is, even if it lasts only one day and consists in a capital investment with later rapid disinvestment.

Regarding the study analyzed here, now we need to reflect on the evolution of the economic situation in the EU, where there has been a quite unusual phenomenon: the global crisis has led to a drastic braking in economic development, up to the possibility of recession.

The European financial authorities have tried to stem the flow by a general reduction of the interest rates, until reaching paradoxical levels. In the face of all this, however, the abundance of liquidity, the use of which has become substantially free, cannot take off investments, for which the prospects of recovery do not seem within reach.

Maybe now we have to think about some basic concepts: as already mentioned, in recent decades it has been privileged the financial aspect of economic phenomena, neglecting the real substrate of income as a difference between revenues, corresponding to goods and services produced and costs, related to goods and services consumed. Also the concept of capital has gradually moved away from that of "real wealth".

This led to confuse wealth with money, ignoring that it is only a means to measure the first, an instrument that, like all tools, it is never an end in itself.

1. Impact of international accounting principles on the performance offered by Italian enterprises

As is known, the international principles (IAS/IFRS) privilege the market values in budget estimates, while the Civil Code, normally, provides for the historical values. Moreover, many of the budget evaluations adopted by the IAS/IFRS are tied in with predictions of financial flow expected on the basis of predictions forecast at the time of the evaluations themselves. In brief: in times of crises, the use of international standards increases their effects upon financial statements, just as happens, obviously in an opposite way, when there is a favourable trend. The phenomenon sets off a vicious circle which might cause devastating consequences: budgetary outcomes, which are particularly negative in these circumstances, reflect upon the credit risk rating used by the banks, also following the Basel Accords; this objectively makes bank financing more difficult and burdensome, which was already worsened by the reasons outlined above. It is evident that all this cannot have but consequences on budgets, whose results will be the subject of new critical "evaluations", with the onset of yet another perverse cycle.

¹ The Italian term "Azienda" doesn't have a proper translation in the English language because the Anglo-Saxon culture misses the concept of "Azienda".

The international accounting principles which follow Anglo-American accounting standards, among which are those issued by the IASC, are influenced by two elements which make them substantially different from traditional Italian accounting techniques and from the very characteristics of our economic system: the first one regards the fact that they are based on patrimonial accounting systems¹, which have, by now, been surpassed in Italy for many decades; the second one reflects the range of the subjects involved: such international principles are concerned almost exclusively with large-sized enterprises, which resort to the stock markets for their financing, whereas our economic system is dominated by small to medium-sized companies, with capital ownership which is concentrated in the hands of the reference partners. Having said this, there is no doubt that such principles represent a very important breaking-point in the history of national economic and business doctrine.

Adopting the international accounting principles, as affirmed before, leads to a budgetary model which is significantly different from that used up to now by national companies, both under the profile of information aims and the consequent conceptual layout, as well as with regards to drafting models and evaluation criteria of the single balance items. There is no doubt that the conceptual layout of the IFRS financial statement of accounts is very far away from that one which developed in Italy following the adoption of IV EEC Directive². The financial-year statement of accounts, drafted following civil law parameters, seems to favour, at historical values, both a configuration of income produced and a notion of net capital which, *de facto*, privilege the informative expectations of the external financial backers. That which precedes depends on the emphasis recognised by the legislator to the principle of estimative prudence in the process of drafting the financial statement of accounts, according to which the presumed losses must be accounted, but not so the desired gains. This presupposes the aim of safeguarding the integrity of the capital by possible decisions to distribute non certain income, obviously to the detriment of third party creditors; these are interested in conserving the capital on which, if necessary, they demand what is due. In such a way, it is plausible to suppose that the legal order has privileged the protection of the creditors in accordance with the characteristics of the Italian economic system, in which the main methods of financing for companies are based upon borrowed capital. The provisions of the Civil Code and national accounting principles offer a model of "historical costs" financial statement whose values do not represent the future income obtainable from the patrimonial element, but the sacrifice borne by the company at the time of its acquisition, to be reintegrated by way of economic profitability.

Our financial statement model is thus characterised by: a clear importance of the principle of prudence, the first drafting principle enunciated by article 2423 *bis* of the Civil Code; the irrevocability of the cost as fundamental criterion for financial statement evaluations; a focusing of the information on the financial-year income quantity; a higher retention of wealth within the

¹ For a close examination of the various accounting systems, please see, among other authors: CAPODAGLIO G., SEMPRINI L., VIGNINI S., (2011), *I sistemi contabili*, in CAPODAGLIO G. (a cura di), *Principi contabili e di bilancio*, RIREA, Rome, pp.17-61. In particular, as for a quick examination of the patrimonial system, cf.: VIGNINI S., SEMPRINI L., *Il sistema contabile patrimoniale nelle sue diverse evoluzioni*, in Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, 2010, pp.644-655. We advise reading, among other authors: SELLHORN T., GORNIK-TOMASZEWSKI S., *Implications of the IAS Regulation for Research into the International Differences in Accounting Systems*, in European Accounting Review, vol.15, supplement 3, 2006, pp.187-217; SCHIPPER, K., *The introduction of International Accounting Standards in Europe: implications for international convergence*, European Accounting Review, 2005, 14 (1), pp. 101-126.

² This directive substantially attributes the qualification of aim of the statement of accounts to the principle of clarity and true and appropriate representation of the patrimonial, economic and financial situation of the enterprise. Such provision assumes the role of "general clause", meaning that the principles for the drafting of the statement of accounts and the criteria for evaluating its accounting items derive from it.

structure of the company, because of the impossibility of highlighting and distributing income which has not been realised by exchanges with third economies.

According to the *Framework for the preparation of financial statements* the financial statement has to provide information regarding the patrimonial situation, regarding the economic outcome and the company financial dynamics that are useful to a wide range of users in order to adopt their economic decisions. It is the same document to then privilege the information needs of the investors, real or potential, on the presupposition that a financial statement that is able to satisfy their information needs will also be able to satisfy the needs of the other users. The same document, at paragraph 10 stresses that not all the needs of information of the various stakeholders may be satisfied by the financial statements, even if certain of them are common to every user, deriving from this that given that it is the investors who provide the risk capital to the company, the preparation of the financial statements that satisfy their information needs, will also satisfy the majority of the needs of other users). Analogously, in IAS 1, paragraph 5, we read: the information provided by the financial statement, together with the information contained in the notes, aid the users to predict future financial flows of the company and, in particular, the timescale involved as well as the certainty in generating monies and analogous liquidity.

According to the *Framework*¹, such informative expectations would concentrate upon the capacity of the company to produce financial flow (cash generating ability). On such flows is based the evaluation of the recoverableness of the investment by the investors, understood in the shape of payment of dividends and capital gains obtainable from the sale of the share. As a consequence, the whole evaluation and representative apparatus of the IFRS financial statement is aimed at highlighting the aptitude of the company to produce financial flow in the future², offering a predominantly perspective view of the company performance. Such a cognitive end justifies the resorting, by the IASB standards, to criteria of evaluation inspired in this specific case, by the logic of the fair values³, as well as or alternatively to historical value. Still according to the *Framework*, the principle of prudence⁴ can be translated into completely general directions to approaching the evaluation theme: "prudence consists in the use of a degree of caution in exercising of judgements necessary for effecting the estimates required under conditions of uncertainty, in a way that the activities or the profits are not overestimated and the liabilities or the costs are not underestimated"⁵. The concept of prudence here does not find asylum, if not in the meaning of reliable forecasting of future results⁶. A configuration of income which is "potentially produced

¹ *Framework* IASB, paragraphs 9-15.

² See conclusions at the end of the work.

³ Regarding the topic of fair value or cost, please consult, among other authors: QUAGLI A., AVALLONE F., *Fair Value or Cost Model? Drivers of Choice for IAS 40 in the Real Estate Industry*, in *European Accounting Review*, First Published on: 29th June 2010. See, among other authors: REIS, R.F. and STOCKEN, P.C., *Strategic consequences of Historical cost and fair value measurements*, *Contemporary Accounting Research*, 2007, 24 (2), pp.557-584; WHITTINGTON, G., *Fair value and the IASB/FASB conceptual framework project: an alternative view*, *Abacus*, 2008, 44 (2), pp.139-178.

⁴ That affirmed by SODERSTROM and SUN, in a valuable work previously cited, is slightly different (SODERSTROM N.S., SUN J.K., *IFRS adoption and accounting quality: A review*, in *European Accounting Review*, 2008, Vol. 16, pp.675-702). According to these authors, where there is a lack of an adequate control system for implementing IFRS, their *principle-based* nature could press companies with finance modes based upon the capital of third parties to interpret the new standards in such a way as to privilege the information needs of the external financiers.

⁵ Paragraph 37 of the *Framework*.

⁶ CAPODAGLIO G., *I Principi contabili in Italia e le loro prospettive future*, in CAPODAGLIO G., BALDARELLI M.G. (a cura di), *L'armonizzazione dei Principi Contabili in Europa. Allargamento dell'U.E. e confronto internazionale*, RIREA, Rome, 2003, p.23. See, among other authors: MECHELLI A., *Accounting Harmoni-*

and a notion of net wealth at market values, considered to be more adapt to carry out investment or disinvestment evaluations"¹.

The IASB financial statement model² is characterised by a lesser level of prudence, since the evaluations at market value eliminate reserves of value which are in the historical costs model; by the possibility of distributing income which is not realised, but which is seen in the financial statement on the basis of the market value of cashable activities; by a greater variability of the financial statement results and of the amount of net wealth, since they are tightly connected to fluctuations in market value of wealth elements expressed at market values; by a greater level of subjectivity and, consequently, by a lesser level of verifiability, of the evaluations operated by the administrators.

Now, if the IAS/IFRS consider investors and financiers as privileged receivers of the information contained in the financial statement, as a consequence, they introduce elements of subjectivity into the evaluations³, for the sole purpose of converting often anachronistic values (for example, in that they are based on historical costs) into market values, which better allow us to appreciate the economic value produced by a company. Therefore, whenever the impact on the economic and financial performance communicated through a financial statement drawn up applying the international accounting principles, is significant, so too the conditioning on stakeholder decisions may be important. This conditioning, however, would not be generated by a different operative situation of the companies, rather, simply by purely accounting differences, of representation, determined by the whole of the conventions applied, in the light of the same management operations and the same wealth which the company is endowed with. The possibility of adopting a set of alternative principles, for the sole purpose of improving the performance perceived by the stakeholders remains, without any doubt, immensely to the fore. Therefore, the passage to the IAS/IFRS regarding ratings, influences the size of company wealth and the configuration of income which will result from the financial statement; influences the various possibilities for the appreciation of management performances and, lastly, the various possible ways of dividing the wealth produced among the reference stakeholders. All these aspects obviously also have an influence on the credit capacity of the companies. In this sense, given that the application of the international accounting principles can change the economic, financial and wealth equilibrium, which results from the financial statement, so too the evaluation of the credit-deserving nature of companies in accordance with the Basel Accords⁴ might be conditioned by it

zation and Compliance in Applying IASB Standards: An Empirical Survey about the First Time Adoption of IAS 7 by Italian Listed Groups, in *Accounting in Europe*, vol.6, 2009, pp.231-270.

¹ PAVAN A., PAGLIETTI P., *La Value Relevance dell'informativa di bilancio: dai principi contabili italiani agli standard contabili internazionali*, in *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, February 2011, p.20.

² SAVIOLI G., *La rappresentazione della realtà aziendale tramite il bilancio: il modello nazionale e il modello IASB*, in SAVIOLI G. (a cura di), *Principi contabili internazionali e Basilea 2. L'impatto sulle PMI*, Franco Angeli, 2008, p.16.

³ For a closer examination of the situation of the company following the application of the international accounting principles, we advise that you read: DI PIETRA R., *Governo aziendale e standard contabili internazionali*, Cedam, Padua, 2005; MARINIELLO L.F., *L'applicazione degli IFRS e la performance d'impresa*, in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, N°3, 2004, pp.489-514.

⁴ For a summary of the first Accord we recommend, among other things, the reading of the following contributions: BAGELLA M., CAIAZZA S., *L'Accordo di Basilea I: verso una nuova regolamentazione dei requisiti del capitale bancario*, *Bancaria*, 2001, N°4, pp.60-74; LAVIOLA S., *La riforma dell'Accordo sul Capitale: il funzionamento del metodo dei rating interni*, *Bancaria*, 2001, N°4, pp.24-38; SIRONI A., ZAZZARA C., *Il nuovo Accordo di Basilea: possibili implicazioni per le banche italiane*, in *Rivista Bancaria*, 2001, N°4; ZAZZARA C., *I modelli per il rischio di credito nel nuovo Accordo di Basilea*, in *Rivista Bancaria*, 57 (4), 2001.

significantly. The rating is based upon information deducible from periodical, final and estimate-financial statements, which in turn, may be influenced to various degrees by the application of the international accounting principles. The New Accord on capital¹ makes it so, that credit worth (the amount of credit that can be agreed upon and relative cost) depends on the rating the companies receive from credit institutions. Leaving a deeper study of the "technicalities" linked to the New Accord on Capital to the one side, for which we refer to the voluminous reference literature, we have again to emphasise the importance of the rating for the purpose of credit risk measurement² associated to liabilities. Through it we qualify, indeed, the risk, that the creditor must take on, of suffering losses due to the insolvency of the debtor or his downgrading.

2. Conclusions

To conclude these brief remarks, we may observe that the last financial crises were principally due to unscrupulous behaviour of financial operators, which caused fluctuating trends, in an abnormal way, of the course of bonds and shares.

Financial operations are more and more like games of chance. Everything depends on predicting if in the following hours, the numbers go up or go down in absolute value, the rest does not matter. But, if this is how it works, the operators should not give so much importance to the judgements, sometimes unreliable ones, that the ratings agencies attribute to values that are inferred (we believe) from the financial statements of companies.

¹ Basel II Accord, which had the intention of bettering the weak points of the first Basel Accord, has generated a regulation concerning the patrimonial requirements which the bank has to satisfy in order to face the risks of its very own activity (the applying, in Italy by way of Legislative decree N° 267 of 27th December 2006 and circular of the Central Bank of Italy N° 263 of 27th December 2006 "Nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche" [New provisions for prudential vigilance for the banks]). Fundamental normative premiss is constituted by Legislative decree N° 38/2005, as well as by the New accord on capital. The first has extended the applying of the IAS concurrently with Basel II to the company financial-year statement. The aspect to be considered is that the implementation (2006) occurred in a period of important economic growth. There can be no doubt that, with the application of the IAS/IFRS, the financial statements of many companies had, so to speak, improved. The use of fair value had caused an important effect of amplification of the fluctuations of the courses of bonds: it has unanimously been recognised that in the times of growth, the use of future values for the items of the financial statements, provoked the illusion of wealth increase, which in turn, pushed market rates ever higher, through perverse mechanisms, which created the phenomenon known as the "speculation bubbles", one which was absolutely predictable and recurring. Nevertheless, with 2008, the crisis is very intense and the same banks ask for intervention to block IAS32 and IAS39. They asked the IASB for intervention in order to modify the documents and this came about in a very rapid way. During the recent period of decrease in values, the self same perverse mechanisms had caused a vicious circle of continual devaluations, with the inevitable explosion of existing bubbles; this provoked widespread and deep losses, with the consequent recourse to public intervention and with the requests for law changes, precisely by those operators who had pushed most for innovation and who had applauded the use of fair value.

As a consequence of the 2007-2008 financial crisis, Basel III then intervened as that whole of provisions approved by the Basel Committee on Banking Supervision, with the intention of perfecting the existing prudence regulations of the banking sector, the effectiveness of the action of vigilance and the capacity of the intermediaries to manage the risks they take on. Basel III intends to increase the quantity of capital issued by the banks. The implementation of the Basel III Accord will, however, be a gradual one: from 1st January 2013 it will come into full force on 1st January 2019.

² Regarding quantitative methods of measurement and management of risk of credit within the banks, please see, among other authors: BESSIS J., *Risk Management in Banking*, 1998, Wiley, New York; SANTOMERO A.M., *Commercial Bank Risk Management: An Analysis of the process*, in *Journal of Financial Services Research*, 1997, 12; SAUNDERS A., *Credit Risk Measurement*, Wiley, New York, 1999.

In fact, the ratings are increasingly seen as an independent opinion, well-argued, but only one of many.

However, the negative outlook on the sovereign rating continues to weigh.

In particular, those who purchase titles, especially from abroad, continues to give a look to the vote on the report card of Italy.

In this sense, we can not forget that on 5 December Standard & Poor's downgraded Italy with a BBB- with a stable outlook: one step above the level "junk".

The introduction of this work that argues on the matter of the Court of Trani, becomes, at this point, fundamental to resize the work of rating agencies.

A final consideration: in the companies context, like affirmed in the introduction, then, they moved more and more away from the concept of "income", particularly from the "realised income" concept, privileging the financial aspect of cash flow generated, or, what is even worse, only probable; but there is more: the "company" phenomenon, which guided studies in continental Europe and especially in Italy, is at times forgotten, in the wake of Anglo-American culture, in which it still remains unknown.

References

BAGELLA M., CAIAZZA S., *L'Accordo di Basilea 1: verso una nuova regolamentazione dei requisiti del capitale bancario*, in Rivista Bancaria, 2001, N° 4, pp.60-74.

BESSIS J., *Risk Management in Banking*, 1998, Wiley, New York.

CAPODAGLIO G.- SANTI M. - TOZZI I., (2011), *The introduction of International accounting standards in the Italian small and medium sized entities*, Economic Research, N° 2, June 2001, pp.126-136.

CAPODAGLIO G., *La crisi finanziaria e l'impero dei "valutatori"*, in Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, settembre-ottobre 2011, pp.1-6.

CAPODAGLIO G., *I Principi contabili in Italia e le loro prospettive future*, in CAPODAGLIO G., BALDARELLI M.G. (a cura di), *L'armonizzazione dei Principi Contabili in Europa. Allargamento dell'U.E. e confronto internazionale*, RIREA, Rome, 2003.

CAPODAGLIO G., SEMPRINI L., VIGNINI S., (2011), *I sistemi contabili*, in CAPODAGLIO G. (a cura di), *Principi contabili e di bilancio*, RIREA, Rome, pp.17-61.

DI PIETRA R., *Governo aziendale e standard contabili internazionali*, Cedam, Padua, 2005.

LAVIOLA S., *La riforma dell'Accordo sul Capitale: il funzionamento del metodo dei rating interni*, in Rivista Bancaria, 2001, N° 4, pp.24-38.

MARCHI L., *L'impatto dell'adozione degli IAS/IFRS sull'informazione di bilancio delle imprese italiane: dal costo al fair value*, in *Il bilancio di esercizio e i principi contabili internazionali: premesse teoriche e problemi applicativi*, Bergamo University Press, 2009.

MARINIELLO L.F., *L'applicazione degli IFRS e la performance d'impresa*, in Rivista dei Dottori Commercialisti, N° 3, 2004, pp.489-514.

MECHELLI A., *Accounting Harmonization and Compliance in Applying IASB Standards: An Empirical Survey about the First Time Adoption of IAS 7 by Italian Listed Groups*, in Accounting in Europe, Vol. 6, 2009, pp.231-270.

PAVAN A., PAGLIETTI P., *La Value Relevance dell'informativa di bilancio: dai principi contabili italiani agli standard contabili internazionali*, in Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, February 2011, p.21.

QUAGLI A., AVALLONE F., *Fair Value or Cost Model? Drivers of Choice for IAS 40 in the Real Estate Industry*, in European Accounting Review, First Published on: 29th June 2010, pp.461-493.

REIS, R.F. AND STOCKEN, P.C., *Strategic consequences of Historical cost and fair value measurements*, Contemporary Accounting Research, 2007, 24 (2), pp.557-584.

- SANTOMERO A.M., *Commercial Bank Risk Management: An Analysis of the process*, in Journal of Financial Services Research, 1997, 12.
- SAUNDERS A., *Credit Risk Measurement*, Wiley, New York, 1999.
- SAVIOLI G., (a cura di), *Principi contabili internazionali e Basilea 2. L'impatto sulle PMI*, Franco Angeli, 2008.
- SAVIOLI G., *La rappresentazione della realtà aziendale tramite il bilancio: il modello nazionale e il modello IASB*, in SAVIOLI G. (a cura di), *Principi contabili internazionali e Basilea 2. L'impatto sulle PMI*, Franco Angeli, 2008.
- SCHIPPER, K., *The introduction of International Accounting Standards in Europe: implications for international convergence*, European Accounting Review, 2005, 14 (1), pp. 101-126.
- SELLHORN T., GORNIK-TOMASZEWSKI S., *Implications of the IAS Regulation for Research into the International Differences in Accounting Systems*, in European Accounting Review, Vol. 15, supplement 3, 2006, pp.187-217
- SIRONI A., ZAZZARA C., *Il nuovo Accordo di Basilea: possibili implicazioni per le banche italiane*, in Rivista Bancaria, 2001, N° 4.
- SODERSTROM N.S., SUN J.K., *IFRS adoption and accounting quality: A review*, in European Accounting Review, 2008, Vol. 16, pp.675-702.
- VIGNINI S., SEMPRINI L., *Il sistema contabile patrimoniale nelle sue diverse evoluzioni*, in Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, 2010, pp.644-655.
- WHITTINGTON G., *Fair value and the IASB/FASB conceptual framework project: an alternative view*, Abacus, 2008, 44 (2), pp.139-178.
- ZAZZARA C., *I modelli per il rischio di credito nel nuovo Accordo di Basilea*, in Rivista Bancaria, 57 (4), 2001.

КАТЕГОРИЯ "РИСК" В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ*

Современное состояние украинской экономики характеризуется высоким уровнем нестабильности, а рыночная среда становится все более сложной и непредсказуемой. Организация и осуществление любой деятельности предприятия, особенно финансово-хозяйственной, содержит в себе определенные скрытые ситуации, которые угрожают его существованию. Во избежание предполагаемых ситуаций очень важно уметь своевременно их выявить и разработать стратегии их преодоления. То есть, необходимо оценить степень риска и выявить те проблемы, с которыми может встретиться субъект хозяйствования.

Риск характеризуют, как неопределенность, связанная с возможностью возникновения в процессе жизнедеятельности предприятия неблагоприятных условий, ситуаций и последствий. Риск, а именно преодоление неопределенности – это категория, которая постоянно актуальна в любом секторе экономики.

Как объективная категория, риск в бухгалтерском учете всегда существовал за угрозы или опасности возникновения неудач в той или иной деятельности, опасность возникновения неблагоприятных последствий, изменения внешней среды, которые могут вызвать потери ресурсов, убытки, а также опасность, от которой следует застраховаться.

Четкое понимание понятия "риск" в учетной науке (по ожиданиям его последствий) создает возможность отображения последствий риска в бухгалтерском учете для регулирования их влияния на деятельность предприятия [3].

Следует отметить, что в экономической литературе к настоящему моменту опубликовано немало трудов, посвященных изучению рисков. При этом, значительный вклад в исследование данной проблемы в бухгалтерском учете внесли отечественные ученые, такие как Выговская И.Н., Королюк Т., Бурлицька А., Сиротюк Г.В., Петришин Л.П. и другие.

В зарубежной экономической литературе теоретические и практические аспекты бухгалтерских рисков нашли свое отражение в трудах Бернстайна Л.А., Деревяшкина С.А., Манжосовой И.Б., Герасимовой Е.В., Толстой А.С., Шевелева А.Е., Шевелевой Е.В. и др.

С развитием рыночных отношений возрастает и актуальность вопроса риска. Соответственно, целью исследования есть охарактеризовать сущность рисков, выявить признаки и уточнить классификацию бухгалтерских рисков.

Попытка выяснить этимологию термина "риск" сделана в работе Н. Лумана (1994). В Европе это слово встречается уже в средневековых источниках, но распространяется лишь с началом книгопечатания (примерно с 1500 г.), прежде всего в Италии и Испании, и касается очень разных предметных областей. Существует предположение, что новое слово "риск" начинают употреблять, чтобы обозначить проблемную ситуацию, которая не может быть достаточно четко выражена уже имеющимися в наличии словами "опасность", "дерзание", "случай", "мужество", "страх" [8].

В переводе с английского языка "risk" – это: 1) опасность, 2) степень неопределенности, вероятность, возможность, 3) ситуация, когда результат любого экономического выбора имеет случайный характер, но при этом известно вероятностное распределение значений этого результата [1, с. 603]; неопределенность, ведущая к возможности потери или неполучения дохода в ожидаемом размере [13, с. 348].

* Ткачук И.Н., кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина.

Задорожнюк И. Е. и Зозолук В. А. отмечают, что в оксфордском словаре английского языка слово "риск" в новом значении – это предрасположенность к вознаграждению или готовность к неудаче, в первую очередь на ниве коммерции, – появилось в Италии в самом начале XVII в., затем оно мигрировало во Францию и к 1661 г. зафиксировано в литературе Англии [7].

С точки зрения Дятлова С.Г.: "Риск – это характеристика процесса выбора между действием и бездействием или иным действием, соединенным с вероятностью оказаться в худшем положении, как результатом выбора" [6]. Тищенко И.С., по результатам контент-анализа, трактует "риск" как экономическую категорию, выражающую вероятность убытков вследствие наступления неблагоприятных событий после принятия решений в условиях неопределенности среды. При этом, в содержании категории "риск" слова "потери", "вероятность", "неопределенность", "неблагоприятные события", "выбор" имеют наибольший удельный вес, а удельный вес других слов значительно отличается, поэтому они рассматриваются как менее важные [16].

Куницына Н.Н. отмечает, что существующие в современной российской и зарубежной экономической литературе трактовка термина "риск" можно сгруппировать в следующие группы:

- 1) риск как вероятность (возможность) ошибки или успеха того или иного выбора в ситуации с несколькими альтернативами;
- 2) риск как опасность возможных потерь;
- 3) риск как ситуативная характеристика деятельности или ситуация (событие);
- 4) риск как неопределенность относительно возможных потерь;
- 5) риск – качественный признак комплексной объективно-субъективной экономической категории, выражающей возможность отклонения от намеченного, ожидаемого результата [11].

И так, проведенный анализ последних исследований показал, что на сегодняшний день отсутствует однозначное понимание сущности риска, и это объясняется многоаспектностью данной категории и недостаточностью исследований в реальной экономической практике и управленческой деятельности в течение длительного периода.

Согласны с мнением Выговская И.Н., что "риск" в бухгалтерском учете является осознанной вероятностью возникновения отрицательных или положительных последствий хозяйственной деятельности, осуществленной в условиях воздействия и изменений внешних и внутренних факторов хозяйствования, в результате реализации избранных управленческих решений, которые влияют на финансовое состояние предприятия [3].

Также следует отметить о росте необходимости исследования сущности риска и оценки последствий его влияния на показатели деятельности предприятия в системе бухгалтерского учета свидетельствуют мировые тенденции развития бизнеса, а именно:

1. Институтом сертифицированных финансовых аналитиков Великобритании предложена Модель комплексной отчетности бизнеса в которой минимизация рисков отнесена к основным резервам повышения стоимости бизнеса. Разработчиками Модели подчеркивается, что для управления риском следует использовать инструменты бухгалтерского учета, то есть учетная система должна обеспечить оценку возможных последствий рисков и способствовать разработке мер по их минимизации [20].

2. В Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу определено, что в процессе развития особую актуальность для поддержания единства и целостности системы бухгалтерского учета и отчетности приобретает обеспечение стабильности системы, а первостепенное значение в этом имеет выявление рисков развития. Предотвращение или смягчение последствий этих рисков требует осуществления органами государственной власти и профессиональным сообществом комплекса соответствующих мер [9].

Проведя исследования, критический анализ и систематизацию диссертационных работ ученых Российской Федерации Королук Т. и Бурлицька А. отмечают: "Проблематика, которую рассматривают ученые, дает основания утверждать о перспективности дальнейших научных исследований по вопросам рисков в системе бухгалтерского учета, анализа и контроля" [10].

Шевелевым А.Е. и Шевелевой Е.В. отмечено, что категории риска в бухгалтерском учете и необходимость представления информации о рисках обусловлены следующими основными моментами [19, с.157]:

- 1) стандартами бухгалтерского учета, предоставляющими право выбора оценок, формата представления информации в отчетности, выбора показателей, которые, по мнению предприятия, наиболее достоверно отразят результаты его деятельности и финансовое состояние;
- 2) влиянием рынка капитала на содержание и формат бухгалтерской отчетности.

И так, риск – важнейшая и неотъемлемая часть бухгалтерской работы. С риском бухгалтер сталкивается постоянно, риск должен быть всегда в его рассуждениях, но беда в том, что не все бухгалтеры догадываются об этом [14].

Согласно Бернштейну Л.А. [2], бухгалтерский риск – комплексная (двойная) категория, которая:

- имеет первопричинный фактор человеческой природы;
- возникает также из-за неточностей, присущих учетному процессу, которые заключаются в наличии альтернативных принципов бухгалтерского учета, нечеткого критерия их определения, а следовательно, нечеткости самих стандартов бухгалтерского учета.

Сиротюк Г.В. и Петришин Л.П. отмечают: "Бухгалтерский риск – это вероятность неблагоприятного финансового результата для предприятия в результате неправильного отражения фактов хозяйственной деятельности, несоответствия учетной политики, применяемой на предприятии" [15].

По мнению А.С. Толстовой, бухгалтерский риск – комплексная категория, которая объективно существует в результате неточности, имеющих место в учетном процессе (наличие альтернативных принципов бухгалтерского учета, двойственность отдельных положений стандартов бухгалтерского учета), а также в определенной степени связана с человеческим фактором [17].

Согласно точки зрения Деревяшкина С.А., под бухгалтерскими рисками понимаются два различных по своей природе вида риска: информационные риски, являющиеся следствием неопределенности в системе бухгалтерского учета; предпринимательские риски, связанные с бизнесом, информация о последствиях влияния которых находит отражение в учете и бухгалтерской (финансовой) отчетности [5].

Выговская И.Н. подчеркивает, что риски системы бухгалтерского учета следует отождествлять с понятием профессиональных рисков бухгалтера, под которым следует понимать действия или бездействие работников бухгалтерской службы, которые провоцируют возможную опасность искажения бухгалтерской информации, вызванную бесхозяйственностью, расточительством или фальсификацией отчетности, что приводит к несению предприятием потерь [4].

Обобщая выше приведены определения, следует отметить, что бухгалтерский риск в большинстве случаев связан с человеческим фактором, с действиями персонала, а также с неточностями первичного и аналитического учета, существованием альтернативных бухгалтерских методов, нечеткостью определяющих их критериев и как следствие использования этих нечетких в практике предприятия. Отсутствие достоверного знания об использованных методах учета и строгости их применения может привести к большому разнообразию результатов, а, следовательно, и к высокой степени неопределенности.

Согласно мнению Выговской И.Н., неотъемлемой составляющей понимания категории риска для бухгалтерского учета как науки и практической сферы деятельности, является определение причин его возникновения на основе классификации [4].

Ценёвым В. отмечено, что классификация – это метод познания вещей и явлений, который позволяет добиться нам существенного прогресса в эффективном взаимодействии с ними. Если нет классификации, то нет науки. Так что любая наука – это собирательство фактов, которые постепенно упорядочиваются и систематизируются. Ни одна из классификаций не является исчерпывающей [18].

Следует подчеркнуть, что классификация бухгалтерского риска должна соответствовать целям, стратегии и специфике деятельности предприятия, поэтому определить единую, унифицированную структуру классификационных признаков и групп риска в бухгалтерском учете довольно сложно.

Предложенная Манжосовой И.Б. и Герасимовой Е.В. [12] классификация внешних и внутренних бухгалтерских рисков представлена в таблице 1.

Таблица 1

Классификация бухгалтерских рисков

№ п/п	Внешние бухгалтерские риски	Внутренние бухгалтерские риски
1	2	3
1	Риски, связанные с переходом на МСФО	Риски, обусловленные искажением бухгалтерской информации
2	Риски, связанные с неточностями в ПБУ	Риск применения профессионального суждения
3	Риски, связанные со скоростью изменения законодательных и нормативных актов в области регулирования бухгалтерского учета	Риски, обусловленные решениями, принятыми при формировании Учетной политики организации
4	Сложность интерпретации и восприятия новых законодательных актов, отсутствие подробных комментариев по нововведениям	Риски, связанные с недостаточной квалификацией бухгалтерской службы организации
5	Риски, связанные с неточностями в Налоговом, Гражданском, Трудовом кодексах	Риски, связанные с нехваткой информации в области бухгалтерского учета

Исходя из классификации, представленной в таблице 1, следует отметить, что на жизнедеятельность многих предприятий существенно влияют внешние и внутренние факторы неопределенности и тесно связанные с ними факторы риска. В качестве факторов неопределенности выступают: действия конкурентов, инфляционные процессы, неопределенность финансово-кредитной политики и др. Наличие указанных факторов повышает уровень риска принятия решений, и соответственно отражения их в учете в составе сложных операций.

На основе анализа существующих классификаций предпринимательского риска Деревяшкиным С.А. [5] предложена следующая классификация рисков в бухгалтерском учете:

1. Предпринимательские риски, отражаемые в бухгалтерском учете:

1) по способу отражения:

- риски, отражаемые в системе резервов;
- риски, отражаемые в пояснительной записке;
- риски, отражаемые через показатели отчетности;

2) по видам рисков:

- финансовые риски;
- имущественные риски;

- производственные риски;
 - коммерческие риски;
 - прочие риски.
2. Бухгалтерские (информационные) риски:
- риски искажения информации
 - законодательные риски
 - организационный риск
 - риски учетной политики.

Выговской И.Н. [4] определено девять классификационных признаков профессиональных рисков работников бухгалтерской службы, которые были сформулированы в соответствии с причинами, субъектов, последствий, степени влияния и сфер возникновения бухгалтерского риска (таблица 2).

Таблица 2

Классификация бухгалтерского риска

№ п/п	Признак	Классификационное группирование
1	2	3
1	По аспектам организации бухгалтерского учета	<ul style="list-style-type: none"> - риск формирования Приказа об учетной политике - риск допущения ошибок при разработке Положения о бухгалтерской службе - риск ненадлежащей организации документооборота - риск выбора формы организации и введения бухгалтерского учета - риск формирования и представления финансовой отчетности
2	По результатам (причинению нового вида риска)	<ul style="list-style-type: none"> - риск неплатежеспособности - риск банкротства - информационный риск - риск принятия управленческих решений - стратегический риск - юридический риск - риск ответственности
3	По уровню влияния на финансовую отчетность	<ul style="list-style-type: none"> - локальный риск - сквозной риск
4	По влиянию на финансовое состояние предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - умеренный риск - критический риск - катастрофический риск
5	По причине возникновения (характеру действий учетных работников)	<ul style="list-style-type: none"> - риск умышленных действий (нарушений) - риск непреднамеренных действий (ошибок)
6	По отношению субъекта организации и ведения бухгалтерского учета до предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - внутренний риск - внешний риск
7	По причинам искажения данных бухгалтерской отчетности	<ul style="list-style-type: none"> - риск несоблюдения требований профессионального и государственного регулирования учета - риск вариативности методов бухгалтерского учета
8	По уровню квалификации и обязанностей учетных работников	<ul style="list-style-type: none"> - риски главного бухгалтера (заместителя) - риски бухгалтера

Продолжение

1	2	3
9	По сфере возникновения (видом бухгалтерского учета)	<ul style="list-style-type: none"> - риски финансового учета - риски управленческого учета - риски налогового учета

Рассмотрена классификация (таблица 2) отражает все возможные виды рисков в масштабе функционирования системы бухгалтерского учета [4].

В результате проведенного исследования установлено, что в настоящем актуальность приобретает исследование и разработка классификации бухгалтерского риска, которая была бы оптимально адаптированной к потребностям управления и адекватно реагировала на информационные запросы различных групп пользователей. При этом, сложность классификации рисков в бухгалтерском учете состоит в их многообразии.

Исходя из общей классификации рисков, предлагается дополнить выше представленные классификации бухгалтерского риска на предприятии по рекомендованным признакам, приведённым в таблице 3.

Таблица 3

Дополнительная классификация бухгалтерского риска
(авторское предложение)

№ п/п	Признак (классификационное группирование)	Характеристика
1	2	3
1	<i>По сферам проявления</i>	
	Политические риски	это риски прямых убытков и потерь или недополучения прибыли из-за неблагоприятных изменений политической ситуации в государстве или действий местной власти
	Социальные риски	это риски, связанные с социальными кризисами
	Экологические риски	это риски, связанные с вероятностью наступления гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц
	Коммерческие риски	это риски экономических потерь, возникающие в любой коммерческой, производственной, хозяйственной деятельности. В состав коммерческих рисков включают финансовые риски и производственные риски
	Профессиональные риски	это риски, связанные с выполнением профессиональных обязанностей
2	<i>По возможности предвидения</i>	
	Прогнозируемые риски	это риски, которые связаны с циклическим развитием экономики, сменой стадий конъюнктуры финансового рынка, предсказуемым развитием конкуренции и т.п. Например, инфляционный риск, процентный риск и некоторые другие их виды
	Непрогнозируемые риски	это риски, отличающиеся полной непредсказуемостью проявления. Например, форс-мажорные риски, налоговый риск и др.
3	<i>По финансовым последствиям</i>	
	Риск, влекущий только экономические потери	несёт только отрицательные последствия (потеря дохода или капитала)
	Риск, влекущий упущенную выгоду	характеризует ситуацию, когда предприятие в силу сложившихся объективных и субъективных причин не может осуществить запланированную операцию (например, при снижении кредитного рейтинга предприятие не может получить необходимый кредит)

Продолжение

1	2	3
	Риск, влекущий как экономические потери, так и дополнительные доходы	присущ, как правило, спекулятивным финансовым операциям (например, риск реализации реального инвестиционного проекта, доходность которого в эксплуатационной стадии может быть ниже или выше расчётного уровня)
4	По характеру проявления во времени	
	Постоянный риск	характерен для всего периода осуществления операции и связан с действием постоянных факторов. Например, процентный риск, валютный риск и т. п.
	Временный риск	характеризует риск, носящий перманентный характер, возникающий лишь на отдельных этапах осуществления финансовой операции. Например, риск неплатёжеспособности предприятия
5	По возможности страхования	
	Страховые риски	это риски, которые могут быть переданы в порядке внешнего страхования соответствующим страховым организациям
	Нестраховые риски	это риски, по которым отсутствует предложение соответствующих страховых продуктов на страховом рынке
6	По частоте реализации	
	Высокие риски	это риски, для которых характерна высокая частота наступления ущерба
	Средние риски	это риски, для которых характерна средняя частота нанесения ущерба
	Малые риски	это риски, для которых характерна малая вероятность наступления ущерба
7	По комплексности исследования	
	Простой риск	характеризует вид риска, который не расчленяется на отдельные его подвиды. Например, инфляционный риск
	Сложный риск	характеризует вид риска, который состоит из комплекса подвидов. Например, инвестиционный риск (риск инвестиционного проекта и риск конкретного финансового инструмента)

Каждый экономический субъект на всех уровнях ощущает на себе влияние неординарных ситуаций и непредвиденных обстоятельств, на которые необходимо адекватно реагировать. Соответственно, предложенные дополнения к классификации риска предприятия для целей бухгалтерского учета будут содействовать удовлетворению информационных потребностей относительно неблагоприятных условий и ситуаций для принятия эффективных решений.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод, что риск – это очень сложная категория, неотъемлемый атрибут рыночной экономики и его необходимо учитывать в любой сфере деятельности предприятия. Отсутствие однозначного толкования понятия и характеристики бухгалтерского риска и его классификации объясняется многоаспектностью этой категории, а в некоторых случаях ограниченным применением в реальной учетной практике и управленческой деятельности предприятия в целом. Формирование методических рекомендаций для эффективного управления риском требует прежде четкого, логического и последовательного толкования понятия и формирования оценки риска в бухгалтерском учете, а также определение основных факторов его влияния на учетную систему предприятия.

Литература

1. *Англо-русский толковый словарь. Банковское дело*, М.: Экономическая школа: ОЛ-МА-ПРЕСС Образование, 2005.
2. Бернштейн Л.А. *Против богов: Укрощение риска*: Пер. с англ., М., 2006, С. 286-287
3. Вигівська І.М. *Бухгалтерський облік діяльності підприємств в умовах ризику: організація та методика*: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09, Житомир, 2010, 21 с.
4. Вигівська І.М. *Сутність і класифікація професійних ризиків облікового персоналу*, Вісник ЖДТУ: економічні науки, № 4 (54), 2010, С. 40-43.
5. Деревяшкин С.А. *Учетно-аналитическое обеспечение управления предпринимательскими рисками*: автореф. дис.... канд. экон. наук, Йошкар-Ола, 2010, 24 с.
6. Дятлов С.Г. *Планирование налоговых рисков при оценке стоимости строительства в подрядной организации*: дис.... канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.10, С-Пб., 2008, 149 с.
7. Задорожний И.Е., Зазолук В.А. *Феномен риска и его современные экономико-психологические интерпретации*, Психологический журнал, № 2, 1994.
8. Ильина Е.П. *Психология риска*, С-Пб.: Питер, 2012, 288 с.
9. *Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу* утверждена Приказом Министерства финансов РФ № 180 от 01.07.2004 года., http://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/accounting/basics/?id_65=2244
10. Королюк Т., Бурліцька О. *Наукова спрямованість дисертаційних досліджень російської федерації з питань ризику в системі обліку, аналізу та контролю*, Галицький економічний вісник, №4(43), 2013, С.114-125
11. Куницына Н.Н. *Теория и методология оценки развития регионального аграрного сектора в условиях неопределенности и риска*: дисс... д. э. н., Ставрополь, 2003.
12. Манжосова И.Б., Герасимова Е.В. *Методы минимизации бухгалтерских рисков*, Научный рецензируемый журнал "KANT", № 3(3) декабрь, 2011
13. Миркин Я.М., Миркин В.Я. *Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам: свыше 10 000 терминов*, М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
14. *Риск как предмет бухгалтерского учета*, <http://buh.ru/articles/documents/14828/>
15. Сиротюк Г.В., Петришин Л.П. *Підприємницький і бухгалтерський ризики та управління ними*, Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці: збірник тез та доповідей I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, К.: ТОВ "Всеукраїнський інститут права і оцінки", 2013, С.190-194
16. Тищенко І.С. *Визначення економічної сутності поняття "ризик" за допомогою контент-аналізу*, <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3008/1/>
17. Толстова А.С. *Бухгалтерские риски и их влияние на достоверность бухгалтерской отчетности*: автореф. дис.... канд. экон. наук, Йошкар-Ола, 2009, 20 с.
18. Ценёв В. *Совершенная классификация*, <http://psyberia.ru/remarks/sclass>
19. Шевелев А.Е., Шевелева Е.В. *Риски в бухгалтерском учете*, М.: КНОРУС, 2009, 304 с.
20. *Competing with Information. A Managers Guide to Creating Value with Information Content*. Edited by Donald A. Marchand. John Wiley& Sons, 2000.

STANDARDIZATION OF PUBLIC SECTOR ACCOUNTING IN THE EU*

1. Introduction

In 2012 the European Commission made an assessment of the application of the International Accounting Standards in the public sector (International Federation of Accountants, 2012) within the European Union (EC, 2012). This assessment triggered a broad debate on the problems related to the standardization of the accounting system in the public sector. An analysis of the findings of the public survey conducted by the Eurostat Directorate General with the participation of the Federation of European Accountants (FEE) and the conclusions it presented prove the need that financial statements in the public sector should be harmonized in compliance with the principles of accrual-based accounting. Hence there is an objective need to develop European accounting standards for the public sector (EPSAS) based on the rules and provisions and the overall rationale of the International Public Sector Accounting Standards (IPSAS).

1. International Public Sector Accounting Standards

The commission for the public sector which functions at the Board of the International Federation of accountants issue International Public Sector Accounting Standards (IPSAS). In developing IPSAS, the goals of this commission for the public sector set up at the International Federation of accountants are related mostly to financial reporting and the preparation of financial statements with a general purpose. With the adoption of the International Public Sector Accounting Standards the accounting methodology in both the public and the private sectors are brought in line. This in turn ensures that public (fiscal) management has much the same goals as the management of the non-fiscal (private corporate) finance (Stoyanov, 2003, p 97) and facilitates the comparability of the information provided in the financial statements. The major goal of the commission for the public sector is to develop programs intended to improve the financial management and accounting in the public sector by:

- ✓ The development of accounting and auditing standards and promoting their adoption;
- ✓ The development and coordination of all programs to promote training and research;
- ✓ The promotion and facilitation of the information exchange between the member organizations of the Board at the International Federation of accountants and other stakeholders.

The International Public Sector Accounting Standards are not regarded as having priority over the national provisions in legislation. IPSAS reaffirm the full discretion of governments and national departments in their choice of a model for the organization of the accounting systems between applying IPSAS and applying the national accounting standards for the public sector. With a view to improving the quality of the financial statements in the public sector worldwide it is strongly recommended that IPSAS be adopted and applied. The author is a proponent of the theory that IPSAS should be fully applied, which will result in raising the quality of financial statements and improving the transparency in the public sector. We also adopt the approach that most European countries apply – the development of national accounting standards for the public sector based on the principles and premises of IPSAS (Feschiyan, 2010, p.132) under the strict observance of the principles of accrual-based accounting (Stoyanov, Feschiyan, 2012, p. 71).

* Daniela Feschiyan, Professor, PhD; Department of "Accounting and Analysis", UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY, Sofia.

IPSAS are applied by all agents in the public sector – national governments, regional units of local government, local authorities, their accompanying departments and other agents, excluding the state-owned economic enterprises. As was mentioned above, they are developed and issued by the the commission for the public sector which is an integral part of the International Federation of Accountants Council (IFAC) seated in New York, the USA. IPSAS were developed on the basis of the International Accounting Standards. Their complete contents are posted on the official website of the International Federation of Accountants both in English and many other languages such as French, Spanish, German, Italian, Russian and Chinese. This is the only set of accounting standards in the public sector that enjoys international recognition. They are based on the assumption that the modern management of the public sector in compliance with the principles of cost efficiency, effectiveness and efficiency is dependent on the managerial information systems that provide the timely, precise and reliable information about the financial and economic health of the country and the performance of the respective governmental agencies or another economic agents.

The International Public Sector Accounting Standards are aimed at creating comparable, relevant and legible financial information to meet the needs of both internal management and international institutions and rating agencies, capital markets and other institutions. They provide instructions and guidelines pertaining to the structure of the financial statements, including the minimal requirements for each basic statement, accounting policy and the explanations (and the appendices which serve as their illustrations). Their idea is that the adoption of the International Public Sector Accounting Standards should provide the basis for the enterprise to present its general-purpose financial statements in such a manner that they be comparable with the statements of previous reporting periods of the enterprise itself and with those presented by other enterprises outside the public sector. It is namely through the application of the accounting standards that the general lines of presenting the financial statements are given as well as guidelines for their structure and the minimal requirements with regard to content. As of the present moment 33 IPSAS have been approved and applied, of which 32 standards follow the principle of accrual-based accounting and one standard follows the cash flow base principle. These are the major bases on which public sector enterprises should prepare their financial statements. In preparing the financial statements in compliance with accrual-based accounting, the transactions and the events should be recognized at the moment of their arising, regardless of the moment of payment or the receipt of money or monetary equivalents. In preparing the financial statements in compliance with cash flow base principle, the transactions and the events should be recognized at the moment of their payment or the receipt of money. A basic aspect of the rationale behind IPSAS is that public sector enterprises should apply the accrual-based accounting principle. At the heart of this principle is the idea of the implementation of the comparability concept. It is related to the recognition of revenues and expenditures and requires that the latter be recognized in the accounting documents at the moment they arise, not at the moment of their payment or the receipt of funds. Hence the balance sheet reflects the arisen accounts receivable and payable, whereas the income statement presents both the monetary and non- monetary revenues and expenditures. In our view the application of the accrual-based accounting principle in the public sector ensures that the following positive effects be achieved:

- ✓ Creating the conditions for and taking on the commitment to carry out a systemic surveillance and assessment of the collection rate of receivables;
- ✓ Providing the basis for the implementation of the realization concept, which is related to the recognition of revenues in accounting;
- ✓ Improving the contents of the financial statements – apart from the information of previous transactions related to payment or the receipt of monetary funds, they should also contain

information about future accounts payable or receivable, which at some future moment will appear as items of incoming or outgoing cash flows;

- ✓ Presenting all resources that are subject to the control of the government;
- ✓ Creating the information basis to make an analysis of the cost-effective and efficient functioning of the enterprise;
- ✓ Creating a good information basis to make managerial decisions related to the enterprise's planning and control of its activities;
- ✓ Revealing the effect of past decisions on the current financial state as well as the effect of current decisions on future financial state;
- ✓ Revealing the efficiency in the utilization of assets (Feschiyan, 2013, p. 402) ;
- ✓ Providing the information basis to improve the management of accounts receivable;
- ✓ Creating information about the net assets, which will provide for improving the management of public debt;
- ✓ Creating conditions for public sector enterprises to present their assets and performance in a true and fair manner (Feschiyan, Raleva, 2013, p. 388).

In structural terms the International Public Sector Accounting Standards have strong resemblance to the International Financial Reporting Standards (IFRS). However, in terms of content there are differences that stem from the specific features of public sector enterprises. These differences are determined by the specific aspects of the activities of these enterprises, namely:

Lack of financial indicators oriented to profit;

The following are the three basic indicators of the assessment of the performance in place:

- Cost efficiency – achieving the goals with the least resources;
- Efficiency – achieving the goals with the most optimal utilization of the resources;
- Effectiveness – achieving the ultimate goal.

To meet the growing global demands the standards should be open to changes, further development and improvement (Feschiyan, 2010, p.1557).

2. Standardization of accounting in the public sector in a global aspect

The standardization of accounting in the public sector enterprises is an objectively determined dynamic process that provides for the establishment and application of generally accepted rules for the regulation of the accounting system and the creation of a uniform structure and content of the financial statements that meeting all public interests with regard to obtaining reliable information about public finances

As of the present moment the IPSAS framework has either been generally accepted as a basis for standardization or its adoption in a number of countries is under way.

In a global aspect the following standards have been adopted:

Countries across the world:

1. Canada – applies the full version of IPSAS.
2. Australia – applies the full version of IPSAS.
3. New Zealand – applies the full version of IPSAS.
4. United States – the adoption of IPSAS is under way and accrual-based accounting is applied in budgeting.
5. Turkey – the adoption of IPSAS in compliance with the accrual based accounting principle is under way.

Countries in Europe:

1. Austria, Albania, Estonia, Italy, Latvia, Lithuania, Macedonia, Russia, Slovakia, Serbia, Hungary, Ukraine, Finland, Switzerland, Sweden – the adoption of IPSAS in compliance with the accrual based accounting principle is under way. In some of the aforementioned countries

European projects for accounting and other reforms have been launched, which include the application of the principles and provisions of IPSAS;

2. Cyprus – IPSAS based on cash flow principle has been adopted. This is an IPSAS without a number, which is the only standard related to Cash Flow Base reporting;

4. France – The government adopted the standards in compliance with the accrual-based accounting principle in 2006. The accounting standards are based on the Public Sector International Accounting Standards and the French accounting provisions for the public sector. The government's financial statements prepared in compliance with the the accrual based accounting principle were issued for the first time in 2006. The financial statements are posted on the Budget Ministry's website. They are audited by Cour de Comptes (Public Audit Office).

5. Germany – The IPSAS following the accrual-based accounting principle and the German Handelsgesetzbuch (HGB) are applied in the preparation of the accrual-based financial statements.

10. The Netherlands – The government has adopted IPSAS in compliance with the the accrual-based accounting principle. The finance minister presented an assessment of this pilot project to parliament in 2008, arguing that accrual-based accounting is "more useful" for the ministries and the government than reporting on cash flow basis. Parliament is said to have demanded that an analysis be made of the experience in the application of the the accrual-based accounting principle in other countries, agencies and other governmental organizations. After such a close examination, the transition to the IPSAS "rationale" was launched.

11. Romania – The central government adopted the accrual-based accounting principle and in particular the following standards: IPSAS 1 Presentation of financial statements, IPSAS 2 Cash Flow Statements, IPSAS 12 Inventories, IPSAS 17 Property, Machinery and Equipment and IPSAS 19 Provisions, provisional liabilities and provisional assets. The plans include the full application of the the accrual-based accounting principle through the convergence with the other IPSAS and the preparation of consolidated financial statements for the complete term in office. This process was launched in 2008-2009.

13. Spain – The Spanish Ministry of the Economy and Finance applies IPSAS. The full transition to this basic principle laid down in IPSAS was made at the end of 2011.

14. The United Kingdom – Great Britain – The public sector enterprises apply accounting guidelines that largely comply with the International Accounting Standards (IAS). The financial statements of the central government departments and legal entities at central government and healthcare are prepared in compliance with the International Financial Reporting Standards (IFRS) adopted by the EU. This process was launched in 2009. IPSAS have been acknowledged as a second level in the hierarchy of standards and are applied when they address issues that are not covered by the IFRS и IAS or in case they provide additional guidelines with regard to the interpretation or adaptation of reported assets in the public sector. The local government authorities in Great Britain adopted IPSAS in 2010 – 2011.

24 . European Community – EU – applies a system that follows the Accrual Based Accounting principle. ABA (Accrual Based Accounting) is part of the global effort to upgrade EU's public finance management. The transition to this system started in 2002, when in December the commission on the adoption of IPSAS offers an ambitious plan to carry out a two-year transition to the Accrual Based Accounting principle. As planned, in January 2005 the new accounting system started functioning, introducing a new accounting framework based on new accounting rules.

At present EU's financial statements include:

- Budget reports which provide information about how the annual budget has been spent, which therefore prepared on the cash basis;
- General reports which present all expenditures and revenues during the financial year and are targeted at determining the financial health of the institutions. Since 2005 they have been

regarded as a reliable information basis as a result of the full application of the Accrual Based Accounting principle.

3. Harmonization of accounting in the public sector in EU member states

The trend in the standardization of the EU member states' public sector accounting is toward the adoption and application of harmonized European accounting standards, based on the principles, rules and provisions of IPSAS in full compliance with the accrual-based accounting principles. The expectations are that the adoption of a single set of accounting standards that follow the the accrual-based accounting principles at all levels of State Management in the EU will produce significant effects for public sector management. The reporting in compliance with the accrual-based accounting principles in public sector enterprises will boost the effectiveness and efficiency of public administration and facilitate the ensuring of liquidity, which is necessary for the maintenance of viable public services.

The double-entry reporting in compliance with the accrual-based accounting principles provides a reliable accounting framework that can provide the necessary information in a feasible and timely manner. Public sector enterprises' compliance with the accrual-based accounting principles will improve transparency, management responsibility and the comparability of financial reporting. This will inevitably result in increased effectiveness and efficiency of public auditing.

The presented data show that at present the national accounting standards in the public sector in most EU member states are not directly related to IPSAS. Most of the 15 EU member states have based their national standards on IPSAS, or have brought them in line with IPSAS, or have applied IPSAS directly in some parts of local government or at least draw upon IPSAS provisions. Even though IPSAS value has been widely recognized, however, not a single member state has yet fully applied them (European Commission, 2013, p 9).

In 2012 the framework for IPSAS management was subject to revision (European Commission, 2013, p 5) with a view to eliminating the problems that the applying authorities and stakeholders had spotted. Most EU member states united around the idea of developing a set of European public sector accounting standards (EPSAS). The EU member states applying IPSAS share the view that they would be appropriate as a referential framework for the development of EPSAS in the future. The idea is that these standards will provide the EU with the opportunity to prepare their own standards that meet their own requirements at the necessary pace. They are envisaged to contain a set of harmonized accounting standards following the accrual-based accounting principles in the public sector, adapted to the specific needs of the EU member states. The application of EPSAS throughout the EU will considerably reduce the complexity of the preparation methods and procedures which are used in the transformation of these data on a quasi-harmonized basis and will curb the risk with regard to the reliability of the information that the EU member states have notified of and which have been published by Eurostat (European Commission, 2013, p7).

The first step in this transition must be the introduction of this project management at the EU level in order to clarify the conceptual framework and the application of a common financial reporting in the EU public sector. The harmonized EPSAS should be based on the principles, rules and provisions of IPSAS. We deem it appropriate that the IPSAS that are generally accepted by the member states should be directly integrated within the harmonized EPSAS framework. At the same time there should be no restrictions in the development of the new standards. Based on the experience of the countries that have applied the accrual-based accounting principles in the public sector in the past years, the process of adopting single IPSAS-based European standards is envisaged to be carried out stage by stage. As the first stage the initial situation in each member state should be analyzed, which includes the state of the national accounting standards and the

existence of an adequate legal framework. Some member states may find it appropriate to launch their implementation at the national level, and at a later stage — at the regional and local level. It should also be expected that they will be implemented at a restricted level by the smaller entities, or that at least the more relevant entities should be given priority in this respect, considering their significance.

This process is to be carried out in three stages:

Preparatory stage – the collection of more information and views and the preparation of a pilot project. This stage may be launched as early as 2013 and include additional consultations, top level conference and the preparation of more detailed proposals.

Intermediate stage – stage at which the practical agreements are drafted and implemented, including financing, management, possible useful interaction and the problems of the smaller agents in the public sector, among others. This stage should be completed with the publication of a draft framework regulation. The framework regulation requires that the accrual-based accounting principles be observed and outlines the plans for an additional preparation of specific accounting standards based on the IPSAS rationale.

Final stage – The application of EPSAS is launched. The process of their implementation should be incremental and provide for more time in the cases in which the existent accounting standards in the EU member states are at a serious variance with IPSAS. As a result of the lack of standardized accounting systems in some EU member states, the application is expected to be completed in the medium term.

One should take into consideration the fact that the preparation of harmonized European public sector accounting standards cannot by itself ensure the provision of timely and high-quality accounting data for the public sector. A number of additional conditions should be met to guarantee the latter, including the following, among others:

- Stable political support and correct implementation of the project;
- The readiness of all public administrations and agents in the public sector to work with a more complicated accounting system;
- Integrated information systems for the budget, the payments, contract management, double-entry accounting, the management of payments and statistical accountancy;
- Timely reporting (for instance on a monthly basis) of all economic events within the integrated accounting system for the public sector agents;
- The availability of human resources and modern information technologies;
- Effective internal control and external financial audit of reporting in the public sector.

For all EU member states and particularly for those which are using only cash flow reporting, the implementation of EPSAS following the accrual-based accounting principles suggests that a significant reform should be conducted. In our opinion some of the problems that may possibly arise and which will have a direct impact on are as follows:

- Conceptual and technical accounting problems;
- Expertise of the employees and the consultants and training skills;
- Communication with the managers and those in charge of decision making, as well as their training;
- Connections with auditors, as well as their training;
- Correction and updating of the IT systems;
- Adaptation of the existent national legal frameworks.

3. Conclusion

In conclusion based on the presented overview of the available IPSAS we are expressing our categorical view about the advantages of the implementation of these standards, which provide the

basis for the harmonization of accounting in the public sector of the EU member states. It is an indisputable fact that the financial statements prepared in compliance with IPSAS are high-quality ones ensuring reliability, comparability, transparency and publicity. This increases the authority of the countries that are applying IPSAS or have adopted their principles and rules in drafting the NAS. It further increases the confidence on the part of taxpayers and the international governmental and non-governmental organizations. Furthermore it improves the information basis of the financial management of the public sector enterprises, which thus comes closer to the requirements of the public and economic sector.

There are the opposite views according to which IPSAS do not focus on definitions and rankings to meet the goals of macroeconomic and fiscal analyses, and do not allow for the analysis of the budget deficit, internal and external financing, the distinction between tax and non-tax revenues, and other things. In our opinion these tasks could be performed by applying other methods and procedures for determining the economic indicators in the public sector.

In 2012 the management framework for IPSAS of the EU member states was subject to revision in order to have the existent problems resolved. This revision was aimed at guaranteeing an independent procedure for determining the standards which enhances and meets the specific needs of the public sector. A report, accompanied by a working document of the European Commission services summarizing the current implementation of IPSAS in the EU member states with regard to reporting in the public sector (European Commission, 2012, p 9) and the results from the public consultation held in the period February 2012 by Eurostat in order that views be collected on the applicability of IPSAS (EU, 2013, p 3), points out some of the following drawbacks:

- The applied accounting practices are not described precisely enough, considering that some provide for making a choice between several types of accounting which in effect restrict harmonization;
- The set of standards are inadequate both in terms of scope and applicability to deal with some relevant governmental cash flows, such as tax and social payments. Furthermore, it fails to sufficiently account for the specific needs, characteristic features and reporting in the public sector. A major issue at stake is that IPSAS capacity should resolve the problem of the consolidation of the accounts in compliance with the definition of the State Management sector, which is currently a basic concept of EU's fiscal surveillance;
- Some standards cannot be deemed sufficiently stable, as they are expected to be updated after the project that aims to complete the conceptual framework ends, which is expected to happen in 2014;
- Another weakness in IPSAS management is the insufficient participation of the European authorities for reporting in the public sector.

Despite the presented critical comments by the authorities in the EU member states and other agents in public consultation, the general conclusions drawn straightforwardly express the opinion that IPSAS are an indisputable starting point from which the harmonized reports in the EU public sector can be made.

In conclusion we are expressing our view that IPSAS provide the best basic framework for the development of a set of European accounting standards in the public sector.

References

1. Stoyanov, V., (2003) *The Basics of Finance*, Volume One, седмо допълнено и преработено издание, Galactic printing house, Sofia, p 97

2. Stoyanov, S., D. Feschiyan, (2012) *Problems and Trends in the Development of the Accounting System of the Public Sector Enterprises in Bulgaria's Integration in the EU*, Scientific Studies UNWE, p 71
3. Feschiyan, D., (2010) *Adapting the Accounting of Public Sector Enterprises to the EPSAS Conceptual Framework*, Paper presented at the Jubilee international scientific and practical conference held at the Finance and Accounting Department at UNWE, Stopanstvo printing house, Sofia, p 132
4. Feschiyan, D., (2012) *Divergence from the fundamental accounting principles in the accounting system of public sector enterprises*, Paper presented at an international conference held at the Finance and Accounting Department at UNWE, Sofia, October, volume 1, p 169
5. Feschiyan, D., (2010) *International Public Sector Accounting Standards in Bulgaria*, Paper presented at 2nd Balkans and Middle East Countries Conference on Auditing and Accounting History, Conference Proceedings, Vol. II p. 1557
6. Feschiyan, D., (2013), *A System of Indicators for Financial Analysis of the Municipal Real Property*, Acta Universitatis Danubius. Economica, Volume 9, Issue № 4/2013, p. 402
7. Feschiyan, D. S. Raleva, (2013), *Valuation Bases and Accounting System Entries in Financial Analysis*, Acta Universitatis Danubius. Economica, Volume 9, Issue № 4/2013, p. 388
8. International Federation of Accountants, 2012, Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements, UK
9. Regulation (EU, 1996) № 2223/96 of the Council of 25 June 1996 on the European System of national and regional accounts within the Community (**OBL** 310, p 1)
10. Directive (EU, 2011) 2011/85/EU of the Council of 8 November 2011 on the requirements for the budget frameworks of the member states (OB L 306, 23.11.2011 г., p 41)
11. Regulation (EU, 2011) № 1173/2011 of European Parliament and Council of 16 November 2011 on the effective enforcement of budgetary surveillance in the euro area, OBL 306, c. 21
12. Regulation (EU, 2011) № 1174/2011 of European Parliament and Council of 16 November 2011 on the enforcement measures to correct of the excessive macroeconomic imbalances in the euro area, (OB L 306, p 8)
13. Regulation (EU, 2011) № 1175/2011 of European Parliament and Council of 16 November 2011 amending Regulation (EC) № 1466/97 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies (OB L 306, p 12)
14. Regulation (EU, 2011) № 1176/2011 of European Parliament and Council of 16 November 2011 on the prevention and correction of macroeconomic imbalances (OB L 306, p 25)
15. Regulation (EC, 2011) № 1177/2011 of the Council of 8 November 2011 amending Regulation (EC) № 1467/97 on speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure (OB L 306, 7.7.2005, p 33)
16. Working document (EC, 2012) of the services at the Commission, accompanied by the Report of the Commission submitted to the Council and European Parliament: Towards implementing harmonized public sector accounting standards in Member States, Brussels, p 9
17. Public consultation (European Commission, 2012), Assessment of the suitability of the International Public Sector Accounting Standards for the Member States: Summary of responses, Brussels p 3

НАСОКИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР*

Икономическа алтернатива в икономиката на България е приемането и утвърждаването на Международните счетоводни стандарти за предприятия в публичния сектор. Основания за това са членството на страната ни в Европейския съюз; стандартизацията на счетоводството в бюджетния сектор, съгласно действаща интернационална счетоводна база; усъвършенстване на качествените характеристики на информацията във финансовите отчети, които съставят бюджетните организации; удовлетворяване на интересите за информираност, относно изпълняваните държавни функции и постигнатите резултати.

В разработката се представят основни изисквания към финансовите отчети на предприятията в публичния сектор и качествените характеристики на съдържащата се в тях информация, съгласно международно утвърдените счетоводни стандарти.

Финансовите отчети се определят най-общо като "система от взаимосвързани и взаимно обусловени носители на резултатна финансово-счетоводна информация за състоянието и промените на активите и пасивите на предприятието и за неговото финансово състояние към края на отчетната година".¹ Предназначението им е да представят структурирано и разбираемо финансово-имущественото състояние, резултатите от дейността, изменението в нетните активи и движението на паричните потоци на предприятието. За публичния сектор на икономиката това е с особена важност, поради обществената собственост, значимостта на изпълняваните функции, презентирането на държавата. Ето защо формата и съдържанието на финансовите отчети е редно да се прецизират съобразно международно утвърдени изисквания.

Усъвършенстване на финансовите отчети на предприятията в публичния сектор е съставянето им, съгласно постановките на международните счетоводни стандарти за публичния сектор. Утвърден е и конкретен стандарт "Представяне на финансови отчети".² Конкретизираната цел е да се определи формата, структурата и съдържанието на финансови отчети с общо предназначение³, съставени на база принципа "текущо начисляване"⁴. Желаният резултат е да се постигне сравнимост на информацията (във финансовите отчети) спрямо предходни отчетни периоди, както за съответното бюджетно предприятие⁵, така и по отношение на други предприятия от публичния сектор на икономиката.

Чрез възприемане на международните счетоводни стандарти в публичния сектор като счетоводна база, финансовите отчети, които се съставят от бюджетните организации в страната ни, се усъвършенстват в следните по-важни насоки:

- Оптимизира се пълнотата на финансовите отчети. Утвърдените компоненти са: отчет за финансовото състояние (счетоводен баланс), отчет за финансовите резултати (от-

* Доц. д-р Камелия Савова, УНСС, катедра "Счетоводство и анализ".

¹ Душанов Ив. и М. Димитров, Курс по счетоводство на предприятието, София, 2003 г., стр. 608.

² www.ifac.org - Международен счетоводен стандарт 1 "Представяне на финансовите отчети".

³ Същността на термина "Финансови отчети с общо предназначение" е в удовлетворяване на информационните потребности на тези ползватели, които нямат възможност да изискат отчети, отговарящи на техните конкретни интереси. Такива потребители са данъкоплатците, кредиторите, средствата за масова информация и др. п.

⁴ Понятията "текущо начисляване" и "начислена основа" се употребяват като синоними.

⁵ Понятията "бюджетно предприятие", "бюджетна организация" и "предприятие в публичния сектор" се употребяват като синоними.

чет за доходите, отчет за приходите и разходите), отчет за промените в нетните активи (отчет за собствения капитал), отчет за паричните потоци и приложения. Към настоящия момент бюджетните организации в България съставят счетоводен баланс, отчет за касово изпълнение на бюджетите, на сметките за средства от Европейския съюз и на сметките за чужди средства, и приложения по указания на Министерство на финансите. Видно е, че не се изготвят отчет за приходите и разходите (доходите) и отчет за промените в нетните активи (капитала), което не е достатъчно известно в обществеността, от една страна, и от друга – нарушават се изискванията за качествени характеристики на информацията във финансовите отчети. Нарушава се предназначението им (на финансовите отчети) да представят финансово-имущественото състояние на предприятието в статичен и в динамичен аспект. Резултатът от изпълнението на бюджета за едногодишен период е обществен интерес като стойностна величина и като реализирани приходи и разходи. Ето защо отчетът за доходите е важна и неотменима част на финансовите отчети. Отчетът за изменението в нетните активи презентира икономическата мощ на държавата. Състоянието и промените в собствените капиталови източници са база за анализи, прогнози, тенденции на развитие. Чрез съставянето на общоприетите компоненти на финансовите отчети в предприятията от публичния сектор се удовлетворяват интересите за информираност на кредитори, на доставчици на ресурси, на обществеността за извършените държавни дейности и постигнатите резултати.

- Подобрява се в технико-организационен и в съдържателен аспект счетоводният баланс, който съставят бюджетните предприятия към момента. Формата му е необичайна. Акумулира, чрез много колони, информация за елементите в баланса по отчетни области и обобщено, както и за текущия и предходния отчетен период. Може да се каже, че по същество са четири броя счетоводни баланси: за финансово-имущественото състояние на три вида дейности (отчетни групи) – бюджетна, за средствата от Европейския съюз и други дейности, както и на тяхното общо представяне. Този формат на счетоводен баланс не е популярен и се съставя от първостепенните разпоредители с бюджетни кредити. В съдържателен аспект активите са представени според материално-имуществения си състав, а капиталовите източници – според отношенията на собственост и изискуемостта си. Такъв подход усложнява финансово-счетоводния анализ в хоризонталното му проявление. За потребителите на информация това е необичайна архитектура на качествено и количествено-стойностно проявление на капитал, пасиви и активи. Последното затруднява разбираемостта на информацията в счетоводния баланс. Посочените, както и други, недостатъци биха се преодолили чрез възприемане на отчета за финансовото състояние, представен в МССПС 1 "Представяне на финансови отчети", чиято форма и съдържание са популярни, ясно структурирани и със синтезиран обем информация.
- Отчетът за касово изпълнение на бюджетите, сметките за средства от Европейския съюз и сметките за чужди средства би се усъвършенствал чрез представяне на информацията за движението на паричните средства във форма и съдържание според утвърдения в МССПС 2 "Отчети за паричните потоци". По този начин биха се отстранили несъвършенства като:
 - Отразяване на входящи и изходящи парични потоци според икономическата им същност, а не според дейността на възникване. С важност е произхода на паричното движение, а стопанската конкретност е подходящо да се оповести.
 - Акумулираната обемна и детайлна информация, съответстваща на параграфите в единната бюджетна класификация, не е в унисон с общото предназначение на отчета.

За широката общественост са необходими синтезирани, обобщени и ясни данни относно динамиката на бюджетните парични средства.

- Представянето на планови, фактически и натурални показатели е полезно за анализ, формиране на решения, прогнозиране. Редно е да се отразяват само отчетни данни за движение на парични средства, а сравнението им с планови и натурални величини да се отрази като приложение.
- Резултатът от касовото изпълнение на бюджета ще е по-ясен, разбираем и с конкретен парично-стойностен размер.

Предназначението на информацията във финансовите отчети на предприятията в публичния сектор е многофункционално и е за потребители с различни интереси. Това налага да се конкретизират определени изисквания към създаването ѝ.¹ По-важните са:

* Прилагане на принципа за текущо начисляване. Реализира се чрез отразяване на отделните имуществени форми и на финансовите източници, както и на видовете разходи и приходи, според икономическата им характеристика в момента на възникване, независимо от времето на паричното им проявление като входящи или изходящи парични потоци.²

* Достоверно (честно) представяне на операциите и събитията в съответствие с приложимата счетоводна база. Това е резултат на вярно отразена икономическа същност на отчетните обекти, изпълнени условия за тяхното признаване и оценяване, както и реалност на резултатите от дейността. Постига се чрез прилагане на подходяща счетоводна политика; чрез уместна, надеждна, съпоставима и разбираема информация във финансовите отчети; чрез оповестяване на допълнителни данни.

* Информацията във финансовите отчети да отразява способността на предприятието в публичния сектор за продължаване на дейността. Предполага се подходяща структурираност на активи и финансови източници, които да представят възможностите за покриване на задължения, за генериране на ресурси, за инвестиционна политика. По същество е съответствие на принципа за действащо предприятие.³ Специфично за публичния сектор е, че реализирането на този принцип за конкретните предприятия се осъществява от финансиращия бюджет, което е в зависимост от икономическата стабилност на държавата.

* Последователността на представянето и на класификацията на статиите във финансовите отчети е редно да се запази през различните отчетни периоди. По този начин се осъществява сравнимост и съпоставимост на дейността за самото бюджетно предприятие, между различни бюджетни структури, както и за публичния сектор като цяло. Създава се сравнителна информация, която се представя и оповестява. Това е следствие на последователно прилагана счетоводна политика. Но динамиката на стопанската практика допуска и промени, които се оповестяват по същество и причините, които са ги предизвикали.

* Същественост и обобщеност на информацията във финансовите отчети е изискване, което се основава на качествените характеристики и на стойностните величини на отчетните обекти. Постига се чрез ясни и конкретни данни, представени в отделните компоненти и в пояснителните записки. Изискването за същественост и обобщаване е в основата за индивидуализиране на елементите във финансовите отчети като видове активи, капитали, паси-

¹ www.ifac.org. – Международен счетоводен стандарт за публичния сектор 1 "Представяне на финансови отчети", §§ 27 - 58.

² Утвърдените международни счетоводни стандарти за публичния сектор са разработени на база принципа за текущо начисляване. Изключение е стандартът "МССПС на касова основа – Финансово отчитане на принципа на паричните потоци".

³ Финансовите отчети се изготвят въз основа на предположението за "действащо предприятие". Ако съществуват намерения за закриване на предприятието или за значително съкращаване на обема на дейността, този факт се оповестява, както и причините за това.

ви, приходи, разходи. Предполага осъществяване на счетоводен анализ и създаване на детайлна информация, която се класифицира по определени критерии и резултира като обобщена според възприетото ниво на същественост.

* Компенсиране (нетиране) на активи и пасиви, приходи и разходи не се допуска. Те се представят самостоятелно във финансовите отчети, когато са съществени. Печалби и загуби, възникващи от аналогични операции се представят на нетна основа, каквито са курсовите разлики от валутни операции, приходи и разходи от операции с финансови инструменти и др.

* Във финансовите отчети се представя информация за стойността на активите, капиталите, пасивите, приходите, разходите и паричните потоци за предходния отчетен период, обозначаваща се като сравнителна. Тя е с важност при формиране на преценки и решения за дейността на предприятието.

Изпълнението на изискванията при създаване на счетоводна информация е база за постигане на съответни качествени характеристики.¹ Основните са за уместност, достоверно представяне, разбираемост, своевременност, съпоставимост (сравнимост), потвърдимост (възможност за проверка). И по-конкретно:

Информацията във финансовите отчети е **уместна**, когато е от значение за потребителите при оценка на минали, настоящи и бъдещи събития, както и при потвърждаване или коригиране на направени по-рано оценки и решения. Това влияе на потребителите при вземане на решения. Може да се каже, че уместната счетоводна информация се характеризира с прогностичност. Уместността предполага и изискване за **същественост**, зависещо от стойността и характера на допуснатите пропуски, респ. неточности и грешки във финансовите отчети. Съществеността се явява праг при оценка на информацията, определящ полезността ѝ. Превишението на този праг характеризира информацията във финансовите отчети като съществена. Това е индивидуално за всеки вид дейност. Приема се, че информацията е съществена, ако нейното пропускане или подвеждащо представяне би повлияло на взетите от потребителите решения. Уместната счетоводна информация се характеризира и с **надеждност**. Надеждността е качествена характеристика, предполагаща липса на съществени грешки и пристрастия, както и достоверно и безпристрастно представяне на имуществото и капиталите, на приходите и разходите. Това налага счетоводната информация да отразява икономическата същност на стопанските операции, а не юридическия им аспект. За да бъде счетоводната информация надеждна е необходимо да се изпълнени изискванията за:

- неутралност – това означава, че структурата и стойностната величина на активите и финансовите източници, както и на резултата – бюджетен дефицит, респ. бюджетен излишък, са лишени от предварителна предубеденост и следват обективния ход на стопанските операции през отчетния период;

- отчитане на потенциалните рискове и загуби, реализиращо се чрез създаване на провизии, обезценка на активи, условни пасиви и др. п., което съответства на качеството предпазливост;

- всеобхватност, което по същество е да са отразени всички протекли стопански операции, в резултат на които е формирано количествено-стойностното и качественото състояние на активите и финансовите източници, на приходите и на разходите;

- предимство на съдържанието пред формата, изискващо счетоводната информация да отразява икономическото естество на дейността, а не юридическите ѝ регламенти.

¹ www.ifac.org. Концептуална рамка за финансови отчети с общо предназначение в публичния сектор; МССПС 1 "Представяне на финансови отчети" - Приложение А "Качествени характеристики на финансовите отчети".

Достоверното представяне се свързва с вярно и честно отразяване на активите, капиталите, приходите, разходите, резултата от дейността и паричните потоци на бюджетната организация. Неразривно свързана с тази качествена характеристика е **потвърдимостта**. Тя налага извършване на контролни процедури за стойността и конкретността, като качество на обектите, за които се създава текуща и периодична счетоводна информация. За целта са необходими и допълнителни оповестявания към финансовите отчети.

Разбираемостта предполага ползвателите на счетоводната информация да осъзнават нейното значение. Приема се, че те притежават достатъчно познания за дейността на предприятието в публичния сектор и за средата, в която я осъществява, както и приемлива икономическа и счетоводна грамотност. Това не изключва обаче представянето на счетоводна информация във финансовите отчети, която е специфична и трудна за обичайно възприемане. При такива случаи се прави оповестяване в съответни приложения.

Своевременността е нормативно регламентирана. Финансовите отчети се представят на потребителите в определени срокове. Не е за пренебрегване и текущата своевременност, която е предназначена главно за управлението относно изпълнение на взетите решения, на текущото касово изпълнение на бюджета, на предстоящите задължения и т. н.

Важно качество на информацията във финансовите отчети е **сравнимостта**. Чрез него потребителите могат да съпоставят финансовото и имущественото състояние на предприятието във времето и така да добият представа за тенденциите в развитието му. Съпоставимостта се изразява най-общо в две насоки: възможност да се сравнят финансовите отчети на различни предприятия в публичния сектор и възможност да се сравни финансовият отчет на самото бюджетно предприятие за отделни отчетни периоди. За това допринася оповестяването на прилаганата счетоводна политика, настъпилите промени в нея и ефектите от тях. По този начин се представят тенденции на развитие, както и мястото на съответното предприятие в публичния сектор, в частност в бюджета, към който принадлежи.

Усъвършенстването на финансовите отчети на предприятията в публичния сектор чрез приемане и прилагане на международните счетоводни стандарти за публичния сектор способства за цялостното интегриране на България в Европейския съюз, което доказва успешно икономическо развитие.

Библиография

1. Башева, С., Концептуални основи и насоки на развитие на стандартизацията в счетоводството, София, 2010.
2. Душанов, Ив. и М. Димитров, Курс по счетоводство на предприятието, София, 2003.
3. Стоянов, С. и колектив, Счетоводство в публичния сектор, София, 2009.
4. Фесчийн, Д., Стандартизация на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор, София, 2013.
5. www.ifac.org.
6. www.minfin.bg

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: РАЗВИТИЕ НАУЧНЫХ ПАРАДИГМ*

Развитие научных парадигм является бесконечным процессом. Точно так же, как и развитие самого человечества. На формирование социально-экономической основы современного общества существенное влияние оказывают информационные технологии. Совершенствование электронных средств массовой информации и информационных технологий провоцируют в научных кругах все более активные дискуссии о функциях и роли информации в жизни общества, тенденциях формирования глобального информационного пространства. Такие дискуссии закономерны, поскольку требуют более точного определения статуса самой информации в обществе.

Публикации ученых в отрасли учета – Л. В. Гуцаленко [1], В. М. Жука [4], Г. Г. Кирейцева [6; 7], Л. С. Легенчука [8], В. Б. Моссаковского [12], М. С. Пушкаря [13; 14; 15; 18], Я. В. Соколова [17] чрезвычайно глубоко и последовательно освещают вопросы формирования новой парадигмы стратегического управленческого учета. Парадигмальный метод Т.С. Куна в исследованиях ученых является базовым. Однако, формирование новой парадигмы стратегического управленческого учета происходит не на узком методологизме своей науки, а на высшем уровне – философском, историко-социологическом и науковедческом [18, с. 139].

Парадигма как философское понятие, формирует у ученого "...определенную культуру мышления, умение абстрагироваться от случайного, несущественного и временного и синтезировать разнородные нюансы развития системы в определенные образы, векторы, тенденции, закономерности" [18, с. 137]. Философский подход базируется на диалектических методах исследования в разрезе исторических периодов и характеризуется определенной закономерностью существования парадигм в их зависимости от экономических явлений.

Разработка единой методологической и теоретической концептуальной основы стратегического управленческого учета является непрерывным процессом, который находится в постоянном развитии, совершенствовании и доработке [13]. Следовательно, целью данной публикации является исследование основных причин неустойчивости учетных парадигм и тенденций их совершенствования в условиях информационной экономики.

Парадигма стратегического управленческого учета находится на этапе своего становления и утверждения. Причина ее неустойчивости очевидна, и определяется возрастанием уровня неопределенности локальных систем в условиях глобализации мировых экономических процессов и выхода человечества на новый этап развития – информационный. Знания и информационные технологии являются специфическим товаром и основной ценностью современного общества.

Разнообразие факторов влияния на формирование современных учетных парадигм также является причиной их неустойчивости. Факторы влияния можно представить в разрезе трех направлений. Первое, историческое, для которого характерна парадигма калькуляционного учета. В контексте исторических факторов влияния важными и весомыми также являются парадигмы нормативного учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, хозяйственного расчета в разрезе производственных подразделений, системы оперативного учета и управленческой отчетности. Вторым, и очень влиятельным, считается зарубежный

* Садовская Ирина, профессор кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина, УДК: 657.3

опыт теоретических и практических достижений стратегического управленческого учета и контроллинга. Работы К. Друри, Р. Манна, Э. Майера [3; 9; 10], являясь ценными источниками знаний, оказали существенное влияние на формирование научной мысли отечественных ученых. Третий фактор влияния самый сложный и непредсказуемый. Поскольку непредсказуемыми являются информационные запросы современного менеджмента в условиях глобализации, социально-экономических кризисов, институциональной ограниченности и неопределенности.

Развитие и совершенствование новых парадигм будет зависеть от скорости реагирования ученых, их представляющих, на изменения национальных менталитетов, культуры мышления, культуры поведения и управления непредвиденными ситуациями кризисной экономики, от умения оперативного выбора варианта принятия решения, разработанного с использованием теории упущенных возможностей и оптимизации транзакционных издержек.

Неустойчивость парадигм стратегического управленческого учета объясняется влиянием новой институциональной экономической теории на развитие поведенческой экономики, которой присущи механизмы координирования контрактными отношениями. На первый план выступают процессы искусственного создания выгодной определенным слоям общества экономической ситуации. Прослеживается такой подход на всех ступенях иерархической лестницы в соответствующих масштабах. Интересно отметить, что особенно изощрённо поведенческая экономика проявляется на локальном уровне. Базовой информационной платформой здесь безусловно выступает стратегический управленческий учет. Нефинансовая и учетная информация, представляемая управленческим учетом, влияет на поведение менеджеров, которые принимают решения, на поведение контрагентов, которые соглашались или не соглашались полностью или частично на предложенные нами условия определенной сделки. Следует отметить, что поведение двух противоположных сторон – участников сделки – изменяется на протяжении всего процесса заключения сделки, ее выполнения и контроля качества представленных ценностей или услуг.

Обобщая влияние особенностей новой институциональной экономической теории на неустойчивость развития парадигм стратегического управленческого учета, можно сформулировать несколько положений.

Во-первых, в отличие от неоклассики, акцент делается на аспекты, связанные с эффективностью размещения ресурсов и экономическим развитием, анализируя процесс формирования институтов на основе модели рационального выбора – с точки зрения создания и использования возможностей взаимовыгодного обмена. Исследование дискретных институциональных альтернатив позволяет в явной форме обозначить теоретические и практические проблемы. В таком случае для парадигм стратегического управленческого учета ключевым является аспект информационного обеспечения принятия решений с точки зрения поведения экономических агентов.

Во-вторых, в отличие от традиционного институционального подхода в рамках новой теории институты рассматриваются сквозь призму их влияния на решения, которые принимают экономические агенты. Институты в виде набора правил и норм не определяют вполне поведение человека, а лишь ограничивали набор альтернатив, из которых индивид может выбирать в соответствии со своей целевой функцией. Парадигмальный принцип – разные затраты для разных целей – в данном случае соотносится с институциональными ограничениями, которые в большинстве случаев имеют неформальный характер.

В-третьих, новая институциональная экономическая теория рассматривает организации (государство, фирмы, домашние хозяйства) не как отдельные экономические агенты с единственными целями, интересами, а как систему, имеющую внутреннюю структуру интересов. Инструментарий новой теории позволяет изучить организации как упорядоченные взаимодействия между людьми. На первый план выходит человек как носитель знаний, фактор

производства и главное условие устойчивого развития экономики. Человек рассматривается как создатель ценностей, а не только доходов и прибылей. Сущность ценности изменилась в сторону гуманистического направления. Новые организации представляют иную структуру, которая требует специального исследования процессов обработки информации, получения и использования знаний, структуру стимулов и контроля в различных формах экономической организации. По этой причине новая институциональная теория фирмы называется контрактной, в отличие от технологической в неоклассике. Трансакционные издержки подлежат идентификации, учету и всесторонней бухгалтерской оценке с целью эффективного управления и рационального распределения между агентами.

В-четвертых, институциональные альтернативы сравниваются друг с другом, а не только с идеальным положением вещей, как в неоклассике. Парадигма стратегического управленческого учета в таком случае базируется на принципах бенчмаркетинга, то есть постоянного мониторинга себе подобных. Это сравнение проводится через анализ возможностей экономики на трансакционных и трансформационных издержках. В упрощенном виде механизм возникновения избыточных расходов представлен следующим образом. Сначала исследователи строят идеальную экономическую систему, затем сравнивают с ней фактическое положение вещей. После этого определяют, что необходимо сделать, чтобы достичь идеального положения. Одна из роковых абстракций – игнорирование расходов, связанных с реализацией предложенных изменений, хотя в экономической теории широко известен принцип второго лучшего или оптимальности с дополнительными ограничениями.

В-пятых, более широкий подход к определению ситуации выбора по сравнению с неоклассическим позволяет ослабить жесткие ограничения на метод сравнительной статистики. Если у неоклассиков сравнительная статика как метод изучения экономической системы через набор равновесных состояний предусматривает определение величины таких показателей, как цена и количество, то в новой институциональной теории подобных значимых параметров оказывается существенно больше (качество, система штрафных санкций, условия и последствия отклонения от графика поставок и платежей и т. д.). Использование данного метода позволяет поставить вопрос о непредвиденных последствиях институциональных изменений. При этом задача стратегического управленческого учета и заключается в заполнении информационного вакуума, и, соответственно, в уменьшении уровня неопределенности.

В-шестых, новая институциональная экономическая теория ориентирована на ослабление жестких предпосылок неоклассической теории о поведении человека и в то же время на унификацию экономического подхода. Она последовательно реализует принцип методологического индивидуализма, что дает основание в первом приближении рассматривать новую институциональную экономическую теорию как обобщенный неоклассический подход. В свою очередь, рациональность поведения рассматривается в качестве переменной величины, которая зависит от сложности ситуации выбора, ее повторяемости, имеющейся информации, а также степени мотивации.

Парадигма стратегического управленческого учета раскрывает общественную ценность науки на том или ином этапе ее развития, коренные технические и технологические изменения в обработке данных, объективное изменение методов, процедур, расширение сферы влияния на экономическую систему, увеличение объема информации о хозяйственной деятельности предприятия и т.д. [14, с. 46].

Парадигма стратегического управленческого изначально гармонизирует с парадигмой стратегического менеджмента. Наиболее полно описал новую парадигму стратегического менеджмента Питер Друкер, где определяющим является ориентация на четвертый и самый важный фактор производства – интеллектуальный капитал. Классическим является высказывание ученого, о том, что человеком не нужно управлять, а нужно направлять его с целью

сделать максимально производительными специфические навыки и знания каждого отдельного работника [12].

В научной среде стратегического менеджмента ученые не едины и придерживаются двух парадигм. Первая парадигма базируется на научном подходе и определяет три ее теоретические составляющие: 1) стратегия развития бизнеса; 2) стратегия развития организации; 3) психология управления персоналом (психологический менеджмент). Вторая парадигма ориентирована на практику. Смысл практической парадигмы стратегического менеджмента определяется следующими составляющими: 1) предварительной оценкой технологий, рынков и конечных потребителей; 2) институциональным ограничением деятельности менеджмента (как правило, формализованным юридическим); 3) ориентацией на внутренний корпоративный менталитет и культуру; 4) учетом экологических и социальных факторов.

Особый интерес в отношении научного обоснования выше обозначенной проблемы представляют труды Элвина Тоффлера [19] (США), в которых предлагается схема исторического процесса. В своей книге "Третья волна" [19] он выделил в истории цивилизации три волны: первая волна – аграрная (до XVIII века), вторая – индустриальная (до 50-х годов XX века) и третья – постиндустриальная (начиная с 50-х годов). Последняя стала результатом разгара информационной революции. Постиндустриальному обществу, на его взгляд, присущи такие черты, как децентрация производства и населения, резкий рост информационного обмена, превалирование самоуправленческих политических систем, а также дальнейшая индивидуализация личности при сохранении солидарных отношений между людьми и сообществами. Рубеж 1980-90-х годов можно обозначить как начало нового этапа – этапа развития идей глобального информационного общества. Прежде всего, этот период связан с результатами исследований П. Друкера и М. Кастельса [2; 5].

Питер Друкер, известный американский экономист, один из создателей современной теории менеджмента, выдвинул концепцию, ядром которой является идея преодоления традиционного капитализма, через переход от индустриального хозяйства к экономической системе, основанной на знаниях и информации, преодоление капиталистической частной собственности, формирование новой системы ценностей современной человека и трансформации национального государства под воздействием процессов глобализации экономики и социума. В работе "Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы" [2], Питер Друкер вводит термин "революция в управлении", подразумевая под ним инновационную деятельность и предпринимательство, которые помогают достичь тех изменений, которых пытались добиться с помощью различных исторических революций, но только без кровопролития, гражданской войны, концентрационных лагерей и экономических провалов. Творческие функции инновационной деятельности и предпринимательства отличаются целенаправленностью, определенностью и контролируемостью.

Целесообразно выделить четыре этапа развития общества и взаимосвязанных с ними уровня развития стратегического управленческого учета. Для первого этапа индустриального общества характерным является владелец капитала и товар как ценность. Управленческий учет развивается как калькуляционная бухгалтерия. На втором этапе – постиндустриального общества – на первый план выходит владелец технологий и как ценность – технологии. Управленческий учет находит свое развитие в системе учета затрат, где работает лозунг: "Разные затраты для разных целей". Третий этап получил название информационного. Базируется на управлении знаниями, то есть, на арену выходит владелец знаний, вводится понятие интеллектуального капитала, новой этики и морали. Вместо ранжирования людей по признаку, чем они владеют, новая этика придает высокую ценность тому, что люди делают [19]. Ценностью на данном этапе выступает знание. Управленческий учет концентрирует свое внимание на центрах затрат и сферах ответственности. Четвертый этап харак-

теризується глобальним інформаційним обществом. Происходит переоценка ценностей, культуры, менталитета, мышления. Ключевым фактором и ценностью является время. Выигрывает тот, кто имеет власть над временем [16]. Развивается новая парадигма стратегического управленческого учета. Дискуссии в научных кругах по поводу возможности существования стратегического управленческого учета говорят сами за себя, то есть, если есть единомышленники и оппоненты, то это подтверждает актуальность и жизнеспособность рассматриваемой темы.

Таким образом, стратегический управленческий учет как наука находится на этапе зарождения новых парадигм. Сущность новых подходов можно систематизировать в следующих направлениях: 1) идентификация и оценка информационного ресурса и знаний как фактора производства; 2) идентификация и оценка новых объектов учета: интеллектуальных активов, интеллектуального капитала, трансакционных издержек, расходов на обеспечение качества бизнеса, информационного ресурса; 3) идентификация и оценка агентских отношений как нового вида активов.

Список литературы

1. Гуцаленко Л. В. Стратегічний облік і контроль у формуванні фінансових результатів / Л.В.Гуцаленко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010.- №12.- С. 24-32
2. Друкер П. Ринок: як вийти в лідери. Практика і принципи: Пер. з англ. – М., 1992.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет. Москва: Юнити-Дана, 2005. – 735 с.
4. Жук В.М. Парадигма бухгалтерського обліку економіки гармонійного розвитку/В.М. Жук/ Економічні науки. Серія "Облік і фінанси". Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 6 (24). – Ч.1. – Редкол.: відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. – Луцьк, 2009. – С. 171-182.
5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
6. Кірейцев Г.Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, між предметні зв'язки [Текст]: Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 236 с.
7. Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета [Текст] / Г.Г. Кирейцев // Научный доклад. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Житомир/ЖГТУ, 2008. – 76 с.
8. Легенчук С.Ф. Парадигмальный метод Т.С. Куна в бухгалтерском учете/ Бухгалтерский учет, контроль и анализ: социальные ориентиры [Текст]: Монография/ Ф.Ф. Бутынец и др. – Житомир: ЖГТУ, 2008. – С.279-337.
9. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: пер. с нем. Ю.Г. Жукова и С.Н. Зайцева / Под ред. С.А. Николаевой. — М.: Финансы и статистика, 1993. — 96 с.: илл.
10. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих: пер. с нем. Ю.Г. Жукова / Под ред. и с предисл. д-ра экон. наук В.Б. Ивашкевича. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 304 с.: илл
11. Метьюс М.Р., Перера М.Х. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. [Текст] . – Под ред. Я.В.Соколова и И.А. Смирновой. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
12. Моссаковский В. Концепція побудови бухгалтерського обліку в Україні [Текст] / В. Моссаковский // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 10. – С. 18-25.
13. Пушкар М.С. Створення інтелектуальної системи обліку [Текст]: моногр.-Тернопіль: Карт-бланш, 2007. – 152 с.

14. Пушкар М.С. Умови для розробки нової парадигми обліку/ М.С. Пушкар/ Економічні науки. Серія "Облік і фінанси". Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 7 (25). – Ч.3. – Редкол.: відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. – Луцьк, 2010. – С. 46-52.
15. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) [Текст]: Монографія/ М.С. Пушкар. – Тернопіль, Карт-бланш, 2006. – 334 с.
16. Садовська І.Б. Передумови становлення парадигми галузевого управлінського обліку / І.Б. Садовська // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка". № 3. – 2011. – С. 115-117.
17. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней [Текст]: Учебн. Пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
18. Сучасні проблеми обліку [Текст]: Монографія/ За ред.докт. екон. наук, проф.М.С. Пушкаря – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 268 с.
19. Тоффлер Э. Третья волна. — М.: АСТ, 2004. — 784 с.
20. Drucker Peter. Management / Drucker Peter. – 1979.

УПРАВЛЕНСКИ РЕШЕНИЯ ПРИ ИЗВЕЖДАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТ ЧРЕЗ ОПРЕДЕЛЯНЕ НА СПРАВЕДЛИВА СТОЙНОСТ ПРИ ОТЧИТАНЕ НА ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ (АКЦИИ/ДЯЛОВЕ)*

Основната цел при извеждане на справедливата стойност на финансовите инструменти – акции и дялове, е да се оптимизира и представят вярно и честно финансовите отчети за състоянието и дейността на предприятието. По този начин се максимализира стойността на капитала с помощта на адекватни финансови и управленски решения. За да се постигне определената цел е необходимо стойността на финансовите инструменти – акции и дялове да бъде надеждно определен, т.е. да бъде надеждно доказана справедливата стойност. За постигането на поставената цел се извършва анализ на ситуацията, в която се намира дружеството; анализира се признаването на разходите и създаденият актив, в условията на провеждане и прилагане на Европейски политики и по-конкретно финансираня. Първоначалната оценка и заприходяване на финансовите активи се извършва или по цена на придобиване или по справедлива стойност. Проблем е начинът на определяне на последващата оценка на финансовите активи. Важността на проблема е продиктувана от принципа за вярно и честно представяне на активите в баланса, от една страна, а от друга – отражението на обезценката в управленските отчети и формане на себестойността на финансовите активи. Особено важно значение има влиянието, което оказва наличието на финансовите активи – акции и дялове, върху себестойността на услугите/ продуктите, вярното и честно представяне на ситуацията в Годишните финансови отчети и извеждането на справедливата стойност на капитала, а оттам – анализът на ефективността на капитала при вземане на управленски решения.

При наличие на група финансови активи в баланса се предполага, че дружеството е изложено на пазарни и кредитни рискове¹

Финансовите активи се водят по Справедлива стойност, която се получава чрез нетната им стойност след приспадане на пазарни рискове и кредитен риск.

Справедливата стойност определя цената:

- Справедливата стойност е *цената, която би получило при продажбата на нетна дълга позиция* (т.е. актив) *за определена рискова експозиция или прехвърлянето на нетна къса позиция* (т.е. пасив) за определена рискова експозиция при обичайна сделка между пазарни участници при актуални към датата на оценяване пазарни условия.

- Справедливата стойност на финансови активи се извежда в съответствие с това каква цена биха дали **пазарните участници** на нетната рискова експозиция към датата на оценяване.

За така описаните изключения се прилага счетоводна политика съгласно МСС 8, дори ако се прилага политика на разпределяне на корекциите "купувач-продавач" § 53-55 и на кредитните корекции (§ 56) за всеки период за всеки портфейл.

Изключенията се прилагат само към финансовите активи, които попадат в обхвата на МСС 39 или МСФО 9 (§ 52).

Условията за прилагането на така описаните изключения (чл.49) са:

* Ас. д-р Калина Кавалджиева, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, гр. София.

¹ МСФО 7 ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ: ОПОВЕСТЯВАНЕ, чл.48, д.в. приложими от 01.01.2011 г.

а) ако групата от финансови активи, оценена на **база нетна стойност, е взела под внимание пазарен риск или кредитния риск** от даден контрагент в съответствие с документираната стратегия за управление на риска или за инвестиции;

б) ако в управленските отчети за групата финансови активи се завежда нетната стойност – което е определено в МСС 24 "Оповестяване на свързани лица";

в) ако нетната стойност на тези финансови активи се помества в отчета за финансовото състояние към края на всеки отчетен период.

Пазарни рискове – При извеждане на Справедливата стойност (§53) за финансови активи, следва да се получи цената според договореностите между купувача – продавача, която да бъде най-представителна за Справедливата стойност при съответните обстоятелства.

Дружеството трябва да се увери, че пазарният риск, който се определя, е същия, т.е не се съчетават лихвен риск с ценови риск (двойно наслагване при промени например в цените на стоковите запаси). Пазарния риск се определя от всеки базисен риск, породен от нееднородни параметри.

Кредитен риск – Извежда се Справедливата стойност на група финансови активи, свързани с даден контрагент се формира като Настоящата стойност на актива се намали с кредитния риск от самия конкретен контрагент. Вземат се предвид всички съществуващи договорености и обезпечения, които биха намалили риска от неизпълнение на задълженията.

Оценяването на справедливата стойност отразява очакванията на пазарните участници относно вероятността за правоприлагане на подобна договореност в случай на неизпълнение на задълженията. (§56)

Справедлива стойност при първоначалното признаване се формира, като се остойностява придобит актив по:

Справедливата стойност в разменна сделка	Справедливата стойност на актив/пасив
Стойност, платена за придобиване на актива или получена за поемане на пасива (входна цена).	Стойност, получена при продажбата на актива или платена при прехвърлянето на пасива (продажбена цена)

Обичайно дружествата не винаги заприходяват активите си по цена, по която са придобити/ поети.

За да се определи справедливата стойност при първоначалното възникване на даден актив се отчитат редица фактори, специфични сделки, както и загуби.

В Параграф Б4 на МСФО 13 "Справедлива стойност" се описват ситуации, при които цената на сделката би могла да не представлява справедливата стойност на актива при първоначално признаване.

При определяне на това дали справедливата стойност при първоначалното признаване е цената на сделката, предприятието отчита фактори, специфични за сделката, както и за актива. Цената на сделката например може да не представлява справедливата стойност на актив при първоначалното признаване, ако е изпълнено някое от следните условия:

- сделката е между свързани страни;
- сделката се осъществява по принуда или продавачът е принуден да приеме цената на сделката.;
- разчетната единица, представена от цената на сделката, се различава от отчетната единица за актива или пасива, който се оценява по справедлива стойност;
- пазарът, на който се осъществява сделката, е различен от основния пазар.

При наличие на бартер – когато един актив е придобит срещу размяна с друг актив, **цената на сделката** е платената за придобиването на актива. (входна цена). Разликата е във факта, че **справедливата стойност на актив е получената при продажбата на актива**. Дружествата не винаги продават активите на цените им на придобиване. В много случаи цената на сделката е равна на справедливата стойност.

При определянето на това дали справедливата стойност при първоначалното признаване е цената на сделката, предприятието отчита фактори, специфични за сделката, както и за актива.

Методите за остойностяване (§ 61) трябва да бъдат така подбрани, че да:

- има достатъчни налични данни за оценявания обект;
- да се ползват максимално съотносими наблюдаеми хипотези;
- да се сведе до минимум използването на ненаблюдаемост.

Цел на избора на метод за остойностяване е: да се изведе цената на продажбата на актива в рамките на обичайна сделка между пазарни участници при актуални към датата на оценката условия. (§ 62)

Най- популярните методи за остойностяване са:

При **подхода на пазарните сравнения** се използват цени и друга полезна информация, генерирана от пазарни сделки с идентични или сравними (т.е. подобни) активи или група активи.

При подхода на пазарните сравнения при прилагане на методите за остойностяване често се използват пазарни множители, получени от набор от сравними елементи. Множителите могат да се поместват в определени диапазони, като за всеки един сравняван елемент има различен множител. Изборът на подходящия множител в рамките на диапазона изисква да бъдат взети предвид и преценени качествените и количествените фактори, специфични за оценяването.

При прилагане на подхода на пазарните сравнения и прилагане на различните методи за остойностяване се включва и матрично ценообразуване. Матричното ценообразуване е математически метод, използван главно за остойностяване за някои видове финансови инструменти, например дългови ценни книжа, при който не се разчита изключително на обявените цени за конкретните ценни книжа, а по-скоро на връзката на ценните книжа с други котиранни ценни книжа, използвани за основа за сравнение.

Най-често използвани интервални мултипликатори са: Цена/Нетна печалба (Price/Earnings); Цена/Печалба преди облагане (Price/Profit before taxes); Цена/Паричен поток (брутен, чист) (Price/Cash Flow); Цена/Приходи (Price/Sales, Revenues); Цена/Дивидент (Price/Dividend); Цена/Собствен капитал (Price/Book Value).

Ако избраното еталонно предприятие е еднакво по всички показатели с оценяваното, то стойността на последното може да се определи със следното съотношение

$$\frac{\text{Цена}_{\text{еталон}}}{\text{Показател}_{\text{еталон}}} = \frac{\text{СПС}_{\text{оценявано предприятие}}}{\text{Показател}_{\text{оценявано предприятие}}}$$

Например: При извеждане на стойност на дружество, което се занимава с търговия на дребно с хранителни продукти, функциониращо на развиващ се пазар. Наличните му балансови данни: EBITDA = 514 000 лв; EBIT = 291 000 лв. и продажби = 14 181 000 лв.

Взети са данни за фирми еталони с отраслово сходство, функциониращи при приблизително еднакъв развиващ се пазар и работещи при аналогичен финансов риск – от базата с данни Bloomberg. Най-често използвана средна на положение е медианата. Тя

приема онази числова стойност от значенията на признака, която притежава единицата, намираща се в средата на предварително ранжирания, възходящо или низходящо ред. При това положение тя разделя реда, респ. съвкупността, на две равни части. Допуска се, че единиците в медианната група са равномерно разпределени по скалата на признака и затова при използвания анализ ние използваме именно тази неалгебрична средна.

СКЛЮЧЕНИ СДЕЛКИ НА ЕТАЛОННИТЕ КОМПАНИИ						EV/EBITDA	EV/EBIT
<i>Bloomberg Symbol</i>	<i>Enterprise Value</i>	<i>EV/Sales</i>	<i>Invested Capital</i>	<i>Total Debt</i>	<i>Book Equity</i>		
AH NA Equity	17 320,23	0,18	9 505,00	7 082,00	4 651,00	8,17	16,48
ATLA GA Equity	70,00	0,73	64,58	25,65	61,62	3,67	9,93
BASIK GA Equity	239,30	1,22	108,76	72,30	66,82	5,82	9,91
CA FP Equity	41 495,63	0,54	17 152,00	10 523,00	8 385,00	8,76	13,07
MEO GR Equity	21 996,50	0,46	10 976,00	7 636,00	5 107,00	7,54	12,82
TAST LN Equity	29,26	2,02	1,35	-	2,52	200,00	200,00
TSCO LN Equity	38 042,68	3,81	13 804,00	5 388,00	9 380,00	12,51	17,27
Среден Пазарен множител		0,41				8,73	13,07

От сравнението между основните фактори, влияещи върху стойността на оценяваното дружество ("ABC" ООД) /EBIT; EBITDA, продажби и др./ дава основание да се счита, че пазарните множители на оценяваното дружество трябва да са близки до стойностите на еталонните предприятия.

Изведени са следните изводи: За пазарени множители, като най-подходящи, се приемат:

- "Цена / EBITDA"

Показател	Пазарен Множител
ЦЕНА / EBITDA	12,68

Сравнението на основните фактори, влияещи върху стойността на "ABC " дава основание да се счита, че пазарния мултипликатор за оценяваното дружество би трябвало да е близо до стойността на еталонните предприятия.

Показатели на "ABC"ООД	Стойност по Отчет за доходите	Пазарен Множител	СС по метода на аналога
EBITDA	514 000	12,68	6 517 520

• **Подход на база разходи** – отразява актуалната сума, която би се изисквала, за да се замени годността на актива (често наричана текуща възстановителна стойност).

От гледна точка на даден пазарен участник продавач, цената, която ще се получи за определен актив, се основава на разходите на пазарен участник купувач за придобиването или построяването на актив заместител със сравнима полезност, коригирани с разходите за моралното му остаряване. Определящи фактори са:

- Пазарният участник купувач не би платил повече за даден актив от сумата, за която би могъл да замени годността на този актив.

- Моралното остаряване включва физическо изхабяване, функционално (техническо) остаряване и икономическо (външно) остаряване и за целите на финансовото отчитане (разпределение на историческите разходи) или за данъчни цели (чрез използването на определени срокове на годност) е по-широко понятие от обезценяването.

В много случаи към метода на текущата възстановителна стойност се прибъгва при оценяването на справедливата стойност на материални активи, които се използват в комбинация с други активи или с други активи и пасиви.

Например: При оценка на участие в дружество "ABC" ООД е разработена *прогноза за приходите* от оперативната дейност на "ABC" ООД, които се изменят с ръст в размер на 1 % годишно.

Разходи за материали. Предвидените разходи за материали по естеството си представляват разходи за канцеларски материали, за резервни части и др. В Прогнозата е заложена очерталата се тенденция от анализ на дейността на дружеството като цяло през последните години – средно 8,85 % от всички приходи.

Разходи за външни услуги – аналогично – средно 30,68 % от всички приходи.

Разходи за амортизация – съгласно ЗКПО

Разходи за персонал и социални осигуровки – Размерът на договаряното трудовото възнаграждение ежегодно нараства. На основата на досега заложените разходи за персонал се начисляват социални осигуровки съобразно Кодекс за социално осигуряване.

Други разходи – Отчетените като експлоатационни разходи, извън придобитите активи – разходи за командировки, обучения, застраховки, плащане на данъци за автомобили

ПРИХОДИ ОТ ДЕЙНОСТТА	Първа година	Втора година	Трета година	Четвърта година	Пета година
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.
1. Нетни приходи от продажби	342	352	363	374	385
I. РАЗХОДИ ЗА ДЕЙНОСТТА					
Разходи за основната дейност					
= Разходи за материали	7	7	7	8	8
= Разходи за външни услуги	260	268	276	284	293
= Административни разходи	14	14	15	15	15
= Разходи за труд (в т.ч. работни заплати + соц. осигуровки)	48	50	51	53	54
Други разходи	7	7	7	7	8
ОБЩО РАЗХОДИ	336	346	356	367	378
Брутен финансов резултат	6	6	7	7	7
ДАНЪК ПЕЧАЛБА	1	1	1	1	1
НЕТЕН ФИНАНСОВ РЕЗУЛТАТ	5	6	6	6	6

НАИМЕНОВАНИЕ НА ПРИХОДИТЕ И	Първа година	Втора година	Трета година	Четвърта година	Пета година
(+) Приходи от дейността	342	352	363	374	385
(–) Разходи за дейността	336	346	356	367	378
(=) Финансов резултат преди данъци	6	6	7	7	7
(–) Данък печалба	1	1	1	1	1
(=) Нетен финансов резултат	5	6	6	6	6
(+) Амортизации	-	-	-	-	-
(=) Брутни парични приходи	5	6	6	6	6

(–) Изменение на оборотния капитал	17	1	1	1	1
(–) Инвестиции					-
(=) Чисти парични приходи	(12)	5	5	5	5
Дисконтов фактор	0,9145	0,7750	0,6568	0,5566	0,4717
Терминална стойност	0,18	0,0100	30		
Дисконтирана TV	14				
Дисконтирани чисти парични потоци	(11)	4	3	3	2
СУМА ДЧПП + Дисконтирана терминална стойност	15				

Подходът на базата на доходи – превръща бъдещи суми (например парични потоци – приходи и разходи) в единна текуща (т.е. сконтирана) сума. При използването му оценката на справедливата стойност отразява текущите пазарни очаквания за тези бъдещи суми.

При активен пазар е подходящ само един единствен метод за остойностяване.(§63)

В други случаи са подходящи повече от един метод (примерно когато единицата генерира приходи и разходи) . Резултатите от приложените методи (т.е. различните Справедливи стойности), се преценяват **с оглед логичността на диапазона от стойности**, посочен от тези резултати. Извеждането на Крайна Справедлива стойност на оценявания обект – е точката в рамките на този диапазон, която е най-представителна за справедливата стойност при дадените обстоятелства.

При условие, че при последващо извеждане на Справедлива стойност се използват метод за остойностяване, който си служи с ненаблюдаеми хипотези. **В такъв случай методът се моделира, така, че при първоначалното признаване на Справедливата стойност да е равен на цената на сделката.** Инструментите, с които се борави, са:

- **Моделирането** – което гарантира, че методът за остойностяване отразява текущите пазарни условия и подпомага преценката за необходимост от коригиране на метода.

- **Увереност на предприятието** – че методът отразяват наблюдаема пазарна информация (например цената на подобен актив или пасив) към датата на оценяване (§64).

Различните методи за остойностяване се прилагат последователно (§ 65). Промени в методите или тяхното прилагане (включително промени в тегловите коефициенти при няколко различни метода или различен корекционен коефициент на даден метод) са приемливи при положение, че справедливата стойност, която се получи, е равна или по-приемлива при дадени обстоятелства. Такъв може да бъде случаят например, ако настъпи някое от следните събития: развият се нови пазари; стане налична нова информация; използвана преди информация вече не е налична; методите за остойностяване се усъвършенстват; или пазарните условия се променят.

Счетоводно, промените в методите за остойностяване или в тяхното прилагане се **отразява** като промяна в счетоводната приблизителна оценка, съгласно МСС 8 (§ 66), **но не се изисква оповестяване**. Методите за остойностяване включват например следните:

- методи за остойностяване на базата на настоящата стойност;
- модели за ценообразуване на опции, като формулата Блек – Шулс – Мертон или биномен (т.е. решетъчен) модел, които включват методите за остойностяване на базата на настояща стойност и отразяват, както времевата, така и вътрешно-присъщата стойност на дадена опция; както и

➤ **методът на допълнителната печалба, отчитана в рамките на повече от един период, използван за оценяване на справедливата стойност на някои нематериални активи.**

- **Компоненти на оценяването**

Настоящата стойност е инструмент, използван за привеждане на бъдещите парични потоци към настояща стойност чрез използването на дисконтов процент. (Б 13)

Основните елементи при извеждане на Справедлива стойност към датата на оценяване са:

- а) оценка на бъдещите парични потоци за оценявания актив или пасив;
- б) очаквания относно възможните колебания в стойността и времето на възникване на паричните потоци, представляващи вътрешноприсъщата на тези потоци несигурност;
- в) стойността на парите във времето, представена от ставката върху безрисковите парични активи, чийто падеж или срок съвпадат с периода, обхванат от паричните потоци, и които не поражда нито несигурност във времето, нито риск от неизпълнение за притежателя (т.е. безрисков лихвен процент);
- г) цената за понасяне на несигурността, присъща на паричните потоци (т.е. премия за риска);
- д) други фактори, които останалите пазарни участници биха взели предвид при съответните обстоятелства;

Общи принципи, от които се повлиява метода (Б 14) са:

а) паричните потоци и дисконтовите проценти отразяват допусканията на пазарните участници при определянето на цената на даден актив или пасив;

б) паричните потоци и дисконтовите проценти отчитат само факторите, свързани с оценявания актив или пасив;

в) сконтовият процент отразява рисковете, присъщи на паричните потоци. Например при сконтов процент, в който има риск от несигурност за неизпълнение на ангажименти: 1) е подходящ при използването на договорни парични потоци на заем (т.е. метод на коригиране чрез сконтиране) и 2) не е подходящ за използване при работа с настоящи бъдещи (т.е. претеглени вече потоци с оглед вероятностното им разпределение) парични потоци, тъй като очакваните парични потоци вече отразяват допусканията за възможни бъдещи неизпълнения; вместо това следва да се използва сконтов процент, съизмерим с присъщия риск при очакваните парични потоци.

г) допусканията относно паричните потоци и сконтовите проценти са вътрешно последователни. Например номиналните парични потоци, в които е включен ефектът от инфлацията, се сконтират с процент, който включва ефекта от инфлацията. Номиналният безрисков лихвен процент включва ефекта от инфлацията. Реалните парични потоци, които изключват ефекта от инфлацията, се сконтират с процент, който изключва ефекта от инфлацията. По същия начин, паричните потоци след данъчно облагане се сконтират със сконтов процент след данъчно облагане. Паричните потоци преди данъчно облагане се сконтират със съответстващия им процент;

д) сконтовите проценти са в съответствие с основните икономически фактори на паричната единица на паричните потоци

Риск от несигурност – Изведената Справедлива стойност на база Настояща стойност се извършва при условия на несигурност (Б 15), защото паричните потоци са прогнозни, а не известни. В много случаи както сумата, така и моментът на възникване на паричните потоци, са несигурни. Дори договорно фиксирани суми, като например плащанията по заеми, са несигурни, ако има риск от неизпълнение.

Премия за риска – която представлява сумата, изисквана от пазарните участници като компенсация за несигурността, присъща на тези парични потоци. Определянето ѝ не е лесно, но е наложително (Б 16).

Методът на коригиране чрез сконтиране – използва коригиран спрямо риска сконтов процент и договорни, обещани или най-вероятни парични потоци;

Ползват се парични потоци, формирани на основата на предполагаемите стойности – договорени или обещани, или най-вероятни парични потоци (Б 18). Обосноваването им се доказва чрез ограничителни условия като настъпване или ненастъпване на дадени събития.

Приложеният Сконтовия процент (пазарна ставка) – пазарен процент на възвръщаемост, се формира от наблюдаемите ставки на възвръщаемост за сравними активи, които се търгуват на пазара.

При този метод се изисква **анализ на пазарната информация** за сравними активи (Б 19). Сравнимост се установява като се вземе под внимание естеството на паричните потоци и други фактори. **Алтернатива** при формиране на сконтовия процент е ако се анализират отделните активи и се вземат предвид данни за няколко сравними активи, тогава е възможно извеждането им да става с крива на безрисковата възвръщаемост или с помощта на **подхода на натрупване**.

Илюстриране на подхода на натрупване (Б 20)

	Актив А	Актив Б	Актив В
Договорено право за получаване	800 ПЕ за 1 година	1 200 ПЕ за 1 година	700 ПЕ за 2 години
Пазарни цени	липсва	1 083 ПЕ	566 ПЕ
годишна норма на възвръщаемост		10,8% (1200/1083 = 1,108)	11,2 % ((700/566) ^{0,5} = 1,112)

От гл.т. на **времето за разплащане** актив Б е по-съпоставим с актив А спрямо актив В (който е 2 години).

За извеждане на Справедлива стойност на актив А:

➤ *Вариант 1 чрез налична пазарна информация за актив Б:* Договорена стойност 800 ПЕ и годишна норма на възвръщаемост 10,8 % от актив Б, се получава актив А е 722 ПЕ (800 ПЕ/1,108)

➤ *Вариант 2 чрез липса на пазарна информация за актив Б:* прилага се информация за актив В, като се използва подходът на натрупване. Имаме **двугодишната пазарна норма, посочена от актив В (11,2 %)**, което се коригира с **едногодишната пазарна норма с помощта на срочната структура на кривата на безрисковата възвръщаемост**. Премиите за риска за едногодишни и двугодишни активи не са едни и същи, двугодишната пазарна норма на възвръщаемост се коригира допълнително за тази цел.

При извеждане на сконтов процент за корекция на паричните потоци:

➤ **подход 1** на метода на очакваната настояща стойност използва коригирани спрямо риска очаквани парични потоци и безрисков лихвен процент. При този метод алгоритъмът е:

От очакваните парични потоци се приспадат системния (т.е. пазарния) риск и парична премия за риска (т.е. очакваните парични потоци, коригирани спрямо риска). Сигурен паричен поток, сконтиран с безрисков лихвен процент. Например:

	Стойности
Търгуване на очакван паричен поток	1 200 ПЕ
Сигурен паричен поток	1 000 ПЕ
Премия за риск	200 ПЕ

➤ **подход 2** Методът на очакваната настояща стойност използва некоригирани спрямо риска очаквани парични потоци. Сконтовият процент включва в себе си системния (т.е.

пазарния) риск, чрез прилагането към безрисковия лихвен процент на премия за риска. Този процент е различен от използвания при метода на коригиране чрез сконтиране.

При този подход (Б26) – Очакваните парични потоци се дисконтират със сконтов коефициент равняващ се на очакваната норма на възвращаемост.

• **Хипотези при методите за остойностяване** – При извеждане на справедливата стойност се прилагат:

- Методите за остойностяване да са максимално съотнесими с наблюдаеми хипотези (като борсови, дилърски, брокерски пазари и др.);

- Методите за остойностяване да се свеждат до минимум използване на ненаблюдаеми хипотези

Хипотезите са съобразени с характера на актива или пасива, които пазарните участници вземат предвид при сделка (§ 69). (премия, сконто или дисконт за миноритарен дял и др.) Отбив не се изисква в разчетните единици на МСФО, които изискват или позволяват оценяването на СС. Отбивите или премиите трябва да бъдат:

- съобразени с характера на актива или пасива (например премия за контрол, когато се оценява справедливата стойност на контролиращо дялово участие),

- характеристика на притежаваното от предприятието (по-конкретно — блокажен коефициент, с който се коригира обявената цена на актив или пасив, тъй като обичайният дневен търгуван обем на даден пазар не е достатъчен, за да поеме количеството, държано от предприятието).

При наличие на цена на активен пазар (т.е. хипотеза от 1-во ниво) за даден актив или пасив, при оценяване на справедливата стойност – тази цена се ползва без корекция.

• **Хипотези на база покупко -продажни цени** – При наличие на цена "купува" или "продава" (на дилърски пазар например), то справедливата стойност независимо как е категоризирана (ниво 1,2 или 3) се ползва тази цена в спред "купува-продава" (§ 70).

Допуска се използването на средна пазарна цена или други свързани с ценообразуването възприети практики на пазарите участници. Средната стойност трябва да е в рамките на спреда "купува-продава" (§ 71).

Практическото прилагане на изведената справедлива стойност се отразява в баланса на дружеството. Увеличението или намалението на балансовата стойност се отразява в управленския отчет а от там влияе и върху извеждане на себестойността на крайните продукти и услуги.

Литература

- [1] Стоянов.Ст. "Акционерният капитал" – Хабилитирания труд
- [2] Фесчийн, Д., Стандартизация на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор, ИК – УНСС, С., 2013, с. 123-124.
- [3] Башева, С. и кол., Отчитане на нематериалните активи, ИК – УНСС, С., 2012, с. 33...
- [4] Пожаревска, Р. "Интелектуална собственост – признаване, представяне и оповестяване за счетоводни цели, УИ "Стопанство", С, 2010.
- [5] Епстейн, Б и др. МСС / МСФО 2004-2005. Коментари и приложения, К& Б консулт, С, 2006
- [6] Стоянов, С, К.Савова, Счетоводство – основен курс, УИ "Стопанство", С, 2010
- [8] Международни счетоводни стандарти
- [9] Международни стандарти за финансови отчети
- [10] Национални стандарти за финансови отчети на малки и средни предприятия
- [11] Международни оценителски стандарти, 2011 г.
- [12] Европейски оценителски стандарти, 2009 г.

- [13] Душанов И, М.Думитров, Курс по счетоводство на предприятието, 5 изд. Ромина, С., 2011
- [14] Дурин, С, Д.Дурина "Счетоводство на предприятието, 12 изд., изд.Фарком, С, 2004
- [15] Shannon P. Pratt, "Valuing a Business, 5th Edition"
- [16] Shannon P. Pratt, Alina V. Niculita, "Valuing a Business. The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies" 5th Edition, New York, Mc Grow Hill

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ*

Ведущие специалисты в сфере информационных технологий отмечают, что XXI век – это время построения информационного общества. Информационные технологии совершенствуют процессы управления, упрощают взаимодействие между деловыми партнерами, совершенствуясь сами, видоизменяют бизнес, механизмы его ведения и способы коммуникации.

Перспективным направлением развития бизнеса является новая информационная технология, которая получила название облачные вычисления (Cloud computing). Концепция облачных вычислений стала результатом эволюционного развития информационных технологий в последние десятилетия. Согласно официальному определению Национального института стандартов и технологий США (NITS), облачные вычисления – это система предоставления пользователю повсеместного и удобного сетевого доступа в общий пул информационных ресурсов (сетей, серверов, систем хранения данных, приложений и сервисов), которые могут быть быстро предоставлены и гибко настроены на его потребности с минимальными управленческими усилиями и необходимостью взаимодействия с провайдером услуг (сервис-провайдером) [1]. Теоретические и практические аспекты облачных технологий изучали Риз Дж., Фингар П., Склейтер Н., Леонов В., Дрозд И.К., Соколенко В.А., Мачуга Р.И., Быков В.Ю., Жалдак М.И., Морзе Н.В., Игнатенко О.В., Семериков С.О. и другие. Практическими внедрениями решений в области облачных вычислений занимаются компании "VMware", "Amazon.com", "Google", "Microsoft", "Hewlett-Packard", "Intel", "IBM".

Впервые термин "облако" был использован в 1997 году на лекции Рамнат Челлаппа (Ramnath Chellappa), где он определил его как новую вычислительную парадигму, при которой границы вычислительных элементов будут зависеть от экономической целесообразности, а не только от технических ограничений. Появление первой технологии, которую можно охарактеризовать как облачную, принадлежит компании Salesforce.com, основанной в 1999 году. Она дала доступ к своему приложению через сайт по принципу – программное обеспечение как сервис (Software as a Service [SaaS]). Следующим шагом стала разработка облачного веб-сервиса компанией Amazon в 2002 году. Этот сервис позволял хранить информацию и производить вычисления. В 2006 Amazon предложила сервис под названием Elastic Compute cloud (EC2) как веб-сервис, который дал возможность его пользователям запускать свои собственные программы. В этом же году компания Google начала внедрять SaaS сервисы под названием "Google Apps" и платформы как сервисы (Platform as a Service [PaaS]) под названием "Google App Engine". Компания Microsoft сделала свою первую презентацию PaaS под названием "Azure Services Platform" на Конференции по профессиональному развитию в 2008 году (Professional Developer's Conferens [PDC]), которая стала существенным толчком к развитию облачных технологий [2].

Национальным институтом стандартов и технологий США установлены характеристики облачных вычислений:

- самообслуживание по требованию – потребитель самостоятельно определяет и изменяет вычислительные потребности, такие как серверное время, скорость доступа и обработ-

* Н. В. Голячук, к.э.н., доцент кафедры учета и аудита, УДК 657.004; Луцкого национального технического университета, Украина

ки данных, объем хранимых данных без взаимодействия с представителем поставщика услуг;

- универсальный доступ по сети – услуги доступны потребителям через сеть передачи данных независимо от терминального устройства;

- объединение ресурсов – поставщик услуг объединяет ресурсы для обслуживания большого количества потребителей в единый пул для динамического перераспределения мощностей между потребителями в условиях постоянного изменения спроса на мощности; при этом потребители контролируют только основные параметры услуги (например, объем данных, скорость доступа), но фактическое распределение ресурсов, предоставляемых потребителю, осуществляет поставщик (в некоторых случаях потребители все же могут управлять некоторыми физическими параметрами перераспределения, например, указывать желаемый центр обработки данных из соображений географического расположения);

- эластичность – услуги могут быть предоставлены, расширенные, суженные в любой момент времени, без дополнительных затрат на взаимодействие с поставщиком, как правило, в автоматическом режиме;

- учет потребления – поставщик услуг автоматически вычисляет потребленные ресурсы на определенном уровне абстракции (например, объем хранимых данных, пропускная способность, количество пользователей, количество транзакций), и на основе этих данных оценивает объем предоставленных потребителям услуг [3].

С точки зрения поставщика, благодаря объединению ресурсов и непостоянному характеру потребления со стороны потребителей, облачные вычисления позволяют экономить на масштабах, используя меньшие аппаратные ресурсы, чем при выделении аппаратных мощностей для каждого потребителя, а за счет автоматизации процедур модификации выделения ресурсов существенно снижаются расходы на абонентское обслуживание.

С точки зрения потребителя, эти характеристики позволяют получить услуги с высоким уровнем доступности, обеспечить быстрое масштабирование вычислительной системы благодаря эластичности без необходимости создания, обслуживания и модернизации собственной аппаратной инфраструктуры.

Облачные вычисления осуществляются с использованием трех моделей:

1) Программное обеспечение как услуга (SaaS). По модели SaaS предоставляется аппаратная инфраструктура и программное обеспечение, а также разработчик обеспечивает взаимодействие с пользователем через интерфейсный портал. SaaS на данный момент является достаточно широким рынком. По SaaS могут предоставляться самые разнообразные услуги, от веб-почты, к управлению запасами, обработки БД. Преимуществом такой модели является то, что конечный пользователь может свободно пользоваться услугой из любой точки мира.

2) Платформа как услуга (PaaS). PaaS в облаке определяется как набор программных продуктов и средств разработки, которые размещены на инфраструктуре провайдера. Разработчики могут создавать приложения на платформе услуг через Интернет. PaaS провайдеры могут использовать API, сайт-порталы, шлюзы, или программное обеспечение установленное на компьютере клиента.

3) Инфраструктура как услуга (IaaS). IaaS представляет собой виртуальный сервер instance API для запуска, остановки, доступа, настройки своих виртуальных серверов и систем хранения. IaaS позволяет компании платить именно за столько мощностей, сколько ей необходимо. Данную модель иногда называют "коммунальные вычисления".

Примером облачных технологий, который уже давно широко используется не только в экономике, но и в повседневной жизни, является электронная почта. Владелец почтового ящика для получения доступа к ней достаточно воспользоваться произвольным браузером на любом по мощности и быстродействию персональном компьютере с имеющимся подк-

лючением к сети Интернет. Кроме этого очень часто используются и облачные хранилища личной информации, и покупки в интернет-магазинах, и сервисы просмотра мультимедийного контента, и программы для работы на компьютере, и, что важно для развития IT-технологий – это облачные системы управления бизнесом.

По оценкам мировых консалтинговых компаний, облачные технологии определяют развитие IT-индустрии в ближайшие 5-8 лет и 80% роста мирового рынка IT будет приходиться как раз на долю "облаков". Согласно данным исследования, облачный рынок Украины находится на этапе формирования спроса, который выходит из латентного состояния и аккумулирует первичный опыт потребления облачных решений. Об этом говорят поверхностный уровень знания конечных пользователей об облачных вычислениях и невысокий уровень проникновения технологии. Так, 47% опрошенных IT-служб считают свою осведомленность об облачных решениях поверхностной, а 88% опрошенных руководителей вовсе не знакомы с облачными сервисами [4].

На рынке облачных технологий активно предлагаются услуги как для физических лиц, так и корпораций. По прогнозам компании IDC среднегодовой темп прироста мирового рынка облачных сервисов с 2013 года по 2016 год составит 26,4%, что в пять раз превышает темпы роста IT индустрии в целом. 90% украинских компаний еще не пользуются этой технологией, однако наблюдается растущий интерес к "облачной" модели предоставления IT-услуг [5].

В настоящее время использование облачных технологий для управления предприятием целом и ведения бухгалтерского учета в частности предлагают фирмы "1С", "Парус", "Бух-Софт" и другие.

Система программ "1С: Предприятие" в условиях использования облачных технологий может работать по сценариям:

1) Облако внутри организации – сотрудники имеют возможность подключаться к информационной базе из разных мест, даже из тех, где на компьютерах не установлено 1С: Предприятие. Это полезно для руководителей, которым требуется оперативная информация о своих подразделениях; удобно для менеджеров, потому что они могут получать необходимые отчеты находясь практически в любом месте, в торговой точке или у поставщика; к облаку могут подключаться поставщики, клиенты, подрядчики для того, чтобы, например, получать отчеты о продаже своих товаров или их остатки на складе.

2) Облако внутри холдинга – объединяет несколько компаний, при этом облачные технологии помогают сократить затраты на обслуживание одинаковых прикладных решений. Каждая из компаний работает в своей собственной независимой базе данных, а настраивать, обновлять, выполнять резервное копирование и административные действия нужно для одной информационной базы.

3) Облако для клиентов – облегчает работу в тех случаях, когда потенциальные потребители прикладного решения не объединены в локальную сеть, обладают разнородным оборудованием и не обязаны выполнять обязательные рекомендации по составу аппаратных и программных средств.

4) Модель сервиса предполагает, что потребители не покупают сами прикладные решения. Они платят только за пользование прикладным решением через Интернет. Прикладные решения разворачиваются у поставщика сервиса, на его оборудовании, в виде единой системы (сервиса, инфраструктуры), с которой работают все пользователи. Обслуживание и обновление программного обеспечения поставщик сервиса выполняет централизованно [6].

Российская система "1С: Предприятие 8" имеет конфигурацию "1С: Предприятие 8 через Интернет", которая предоставляет возможность работы с программами используя облачный сервис. Конфигурация содержит приложения "1С: Бухгалтерия", "1С: Управление небольшой фирмой", "1С: Отчетность предпринимателя", "1С: Зарплата и управление персона-

лом", "1С: Бухгалтерия государственного учреждения". Видеокурс "1С: Бухгалтерия 8" содержит учебные видеоролики, которыми можно пользоваться в режиме онлайн [7].

Украинские провайдеры предлагают аренду программ 1С, которая дает возможность работать с лицензионными версиями решений системы "1С: Предприятие 8" через Интернет за небольшую ежемесячную плату без затрат на приобретение лицензий, развертывание серверов, сетей и прочей дорогостоящей ИТ-инфраструктуры [8].

Фирма "Парус" разработала и внедряет облачную платформу "jПарус", основной целью которой является максимально упростить работу специалистов, которым приходится работать с решениями на базе платформы, и минимизировать затраты компаний на ИТ. Преимуществами платформы "jПарус" являются: работа с использованием облачных технологий, работа в среде свободно распространяемого программного обеспечения, СУБД, возможность работы с различными интерфейсами: desktop (стандартный ПК), web (интернет-браузеры) и mobile (планшеты, телефоны), использование популярных операционных систем (Windows, Linux, MacOS, Android), использование инновационных средств разработки, низкие требования к каналам связи и удобные варианты поставки (SaaS) [9].

Компания БухСофт запустила проект "БухСофт-Онлайн", который представляет универсальный бухгалтерский комплекс в сети Интернет (SaaS-технология). Он включает не только все участки учета – бухгалтерский, налоговый, зарплатный, кадровый, складской, оперативный, управленческий, но и фактически является системой защищенного юридически значимого документооборота, позволяет пользователю отправлять отчетность в контролирующие органы, а в перспективе иметь электронный документооборот во всех сферах деятельности компании [10].

При ведении бухгалтерского учета на предприятии с применением облачных вычислений предприятие получает следующие преимущества:

1. Возможность доступа персонала к информационным ресурсам в любое время, с любого устройства, подключенного к Интернет, независимо от места нахождения.
2. Сокращение расходов на обслуживание, на техническое и программное обеспечение, содержание ИТ-специалистов, уменьшение бумажного и внедрение электронного документооборота.
3. Оплата услуг по факту использования оборудования и программных ресурсов.
4. Удовлетворение потребностей конечного пользователя.
5. Неограниченный объем хранения данных.

Общим преимуществом для всех пользователей облачных технологий является то, что получить доступ к "облаку" можно не только с ПК или ноутбука, но также с нетбука, смартфона, планшета, так как главным требованием для доступа является наличие Интернета, а для работы программного обеспечения "облака" используются мощности удаленного сервера.

По оценкам экспертов, использование облачных технологий во многих случаях позволяет сократить расходы в два-три раза по сравнению с содержанием собственной развитой ИТ-структуры. Также, главным преимуществом использования данных технологий является возможность быстро приспосабливаться к изменениям в среде любого учреждения, что сейчас, в условиях стремительного развития всех отраслей науки и техники, является очень актуальным.

Облачные технологии дают компаниям гибкость и адаптивность, позволяя избежать проблемы наличия избыточных мощностей в период спада и нехватки ресурсов, в подъеме деловой активности. С появлением "облаков" даже малые компании могут позволить себе ресурсоемкие вычислительные задачи, особенно, когда речь идет о системах бизнес-аналитики, которые требуют обработки больших массивов данных. Сегодня компании внедряют "облака" не только из-за значительной экономии, но и из-за существенных удобства. Облачные вычисления предоставляют стандартизированные ИТ-услуги пользователям

сети Интернет на основе гибкой модели ценообразования и доступа. Пользователей касается только сама услуга, они не должны вникать в детали ИТ-инфраструктуры, ее технологию и реализацию [11].

Кроме очевидных преимуществ в пользу использования облачных технологий, целесообразно отметить и некоторые недостатки. Основным недостатком является их небольшое распространение, поскольку данные технологии только начинают распространяться в Украине. Одним из существенных недостатков иногда отмечают необходимость доступа к скоростному Интернету. Также к недостаткам облачных вычислений можно отнести ограниченную функциональность программных обеспечений при работе с ними через Интернет.

Вместе с тем, существуют определенные проблемы со стороны безопасности, когда облачные провайдеры могут годами хранить важную информацию на своих серверах, а киберпреступники перехватывать информацию. Облачные провайдеры применяют все возможные средства для обеспечения максимальной безопасности информации и вкладывают средства в разработку новых, еще более эффективных средств защиты [12].

Организационные процессы формирования рынка информационных продуктов и услуг и обеспечение его эффективного функционирования нуждаются в законодательной поддержке и правовой защите. В Украине недостаточно урегулированы нормативные вопросы безопасности и конфиденциальности передаваемой информации поставщику облачных услуг, не закреплены нормы, которые четко определяют административную, гражданско-правовую ответственность поставщика облачных услуг, а также уголовную ответственность руководителей и работников организаций, предоставляющих облачные услуги. Одна из главных проблем законодательного урегулирования процессов развития облачных вычислений, заключается в ее сложности, так как эти процессы охватывают целый комплекс не только юридических, но и экономических проблем.

Итак, спрос на облачные услуги растет по мере глобализации и унификации процессов использования информационных систем и технологий в Украине. Подтверждением эффективности использования облачных вычислений есть множество интернет-сервисов, которые уже сегодня предоставляют услуги дистанционного решения определенных проблем. На законодательном уровне необходимо усовершенствовать нормативное обеспечение применения облачных услуг в бизнесе. Использование облачных технологий для ведения бухгалтерского учета является достаточно перспективным направлением, особенно на современном этапе экономического развития. Одним из самых весомых экономических эффектов является существенное уменьшение затрат на программное обеспечение, серверное оборудование и обслуживающий персонал.

Список использованной литературы

1. Гриб'юк О.О. Перспективи впровадження хмарних технологій в освіті / О.О. Гриб'юк / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.iitta.gov.ua/1111/1/grybyuk-stattya1-hmary%2B_Copy.pdf
2. Шиненко М.А., Сороко Н.В. Використання хмарних технологій для професійного розвитку вчителів (зарубіжний досвід) / М.А. Шиненко, Н.В. Сороко / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ite.kspu.edu/webfm_send/308
3. Хмарні обчислення. Вікіпедія – вільна енциклопедія / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
4. Украинские "облака": куда идти бизнесу и зачем все это нужно / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.companion.ua/articles/content?id=236567>.

5. Сиротинська А.П. Використання сучасних інформаційних технологій в обробці облікової інформації / А.П. Сиротинська / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/5465/1/89.pdf>
6. 1С: Предприятие 8. Облачные технологии / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://v8.1c.ru/overview/Term_000000803.htm.
7. 1С: Предприятие 8 через Интернет / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://1cfresh.com>
8. Аренда программ "1С:Предприятие 8" – решение для экономии бюджета и удобства работы пользователей. <http://www.1c.ua/>
9. Прикладні рішення хмарної платформи "jПарус" / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://j.parus.ua/ua/351/>
10. БухСофт – Онлайн / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhsoft.ru/?title=online/index.php>
11. Соколенко В.А. Концепція "хмарних" обчислень та її застосування в електронній торгівлі / В.А. Соколенко, А.В. Поляк / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/vestnik>
12. Сабліна М.А. Можливості використання хмарних технологій в освітній та соціальній сферах / М.А. Сабліна/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elibrary.kubg.edu.ua/4116/1/M_Sablina_OD_7_IS.pdf

ПРИЕМЫ ПЕРВИЧНОГО НАБЛЮДЕНИЯ В СИСТЕМЕ МЕТОДОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ТРАНСФОРМАЦИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ*

Стремительное распространение информации и использование информационно-коммуникационных технологий во всех сферах человеческого бытия – главное отличие информационного общества, влияет на все отрасли экономики, в том числе, бухгалтерский учет. Главными чертами информационного общества являются: увеличение роли информации и знаний; рост числа людей, занятых информационными коммуникациями и производством информационных продуктов и услуг; создание глобального информационного пространства, обеспечивающего эффективное информационное взаимодействие людей, их доступ к мировым информационным ресурсам и удовлетворение потребностей в информационных продуктах и услугах [1, с. 10].

Бухгалтерский учет является важной составляющей информационного общества и информационной экономики, поскольку выступает информационной базой о состоянии и результатах деятельности предприятия, создаваемой с целью предоставления полной, правдивой и беспристрастной информации внешним и внутренним пользователям для принятия решений. Цель, предмет, объект, принципы и метод бухгалтерского учета также изменяются под влиянием факторов, формирующих информационную экономику.

К факторам, наиболее активно влияющим на учетную теорию в информационной экономике следует отнести: 1) глобализацию, обусловившую: расширение поля деятельности субъектов хозяйствования до мировых масштабов; динамическое перераспределение товарных, сырьевых, денежных потоков внутри корпораций и холдинговых структур; появление международных стандартов финансовой отчетности; 2) либерализацию хозяйственной деятельности, ее результатом является рост внешнеторговых операций и развитие международной кооперации, что вызывает необходимость ведения бухгалтерского учета в различных валютах; 3) развитие международных финансовых рынков привело к образованию новых финансовых инструментов, которые зачастую не укладываются в традиционные национальные правовые рамки; 4) возникновение новых информационных технологий, которые, с одной стороны, увеличили возможности контроля как основной функции учета, с другой – позволили организовать обработку больших объемов информации, повысили точность и аналитичность данных учетных регистров, а также увеличили скорость обработки данных [2, с. 21].

Постоянное стремление менеджеров к повышению эффективности системы управления предприятием в условиях информационной экономики предопределяет необходимость перестройки способов обработки учетной информации в основе которых находится метод бухгалтерского учета.

Методологической основой бухгалтерского учета является диалектический метод познания природы, общества и человеческого мышления, рассматривает все явления природы и общества во взаимосвязи и взаимозависимости в непрерывном движении и изменениях [3, с. 5].

К элементам метода бухгалтерского учета относятся способы: первичного наблюдения (документирование и инвентаризация); стоимостного измерения (оценка и калькуляция); текущего группировки (счета бухгалтерского учета и двойная запись); итогового обобщения (баланс и отчетность). Учитывая появление новых требований, которые ставятся перед

* Кандидат экономических наук, доцент, Кулик Виктория; ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли".

бухгалтерским учетом в информационной экономике, считаем необходимым исследование эволюции элементов метода бухгалтерского учета, в частности, документирования и инвентаризации.

Вопросами развития бухгалтерского учета в информационной экономике посвятили свои труды Р. П. Булыга, В. М. Жук, Г. Г. Кирейцев, М. С. Пушкарь, И. И. Яремко и др. Проблемами использования информационно-коммуникационных технологий в бухгалтерском учете занимаются такие ученые как: С. В. Ивахненко, А. С. Крутова, В. А. Осмятченко, М. М. Матюха. В то же время, проблемы эволюции элементов метода бухгалтерского учета в информационной экономике, в частности, документирования и инвентаризации, остаются недостаточно исследованными, что и предопределяет целевое направление исследования.

Целью исследования является определение направлений трансформации документирования и инвентаризации как элементов метода бухгалтерского учета под влиянием электронной среды с целью его адаптации к требованиям информационной экономики. Для решения этих проблем были поставлены следующие задачи: определить содержание и составляющие электронной среды; выявить признаки трансформации документирования и инвентаризации как элементов метода бухгалтерского учета в информационной экономике; обосновать необходимость существования документирования и инвентаризации как элементов метода бухгалтерского учета в электронной среде.

Существование электронной среды является одним из признаков информационной экономики. Учитывая особенности информационной экономики, в том числе, широкое распространение информационно-коммуникационных технологий, отметим, что существование "электронной среды" становится объективным явлением современности. Исчерпывающий, по нашему мнению, перечень признаков электронного среды определили ученые Д. Шеулов и Э. Хайль-Саркане [4].

К основным знакам электронной среды ученые относят следующие: 1) электронная среда возникает в процессе взаимодействия различных элементов (компьютерные сети, компьютеры и другие цифровые устройства, информационные технологии, Интернет, информация, носители информации, пользователи – физические и юридические лица, законодательная база и т.д.); 2) на существование электронной среды не влияют его отдельные элементы (компьютеры или человек) – оно существует постоянно; 3) различные элементы могут присоединиться к электронной среде или отключиться от него в любое время в любом месте – электронная среда не зависит от времени и пространства; 4) электронная среда существует как в режиме он-лайн, так и в автономном режиме; 5) электронная среда окружает общество, аналогично тому как его окружает географическая среда, языковая среда и т.д.; 6) электронная среда содержит как материальные так и нематериальные компоненты; 7) электронная среда характеризует относительное постоянство и независимость – информация, единовременно размещена в электронной среде остается там практически навсегда и может распространяться без ведома лица, которое ее разместило; 8) скорость обмена информацией в электронной среде гораздо выше, чем в реальной жизни; 9) электронную среду не может существовать долгое время без присутствия человека.

Соглашаясь в целом с представленными признаками электронной среды, отметим следующее. По нашему мнению, рассматривая составляющие электронного среды нельзя человека – одухотворенное существо, рассматривать на одном уровне с другими составляющими электронной среды – компонентами неживой природы (компьютерами, сетями, программами). Поскольку, несмотря на важную роль компьютерных информационных технологий в информационном обществе, ключевым элементом информационного общества и информационной экономики является человек, в том числе, ее потребность и способность создавать, передавать и получать информацию. Данный тезис подтверждает и М.В. Мака-

рова, которая отмечает, что "носителем основного ресурса новой экономики – знаний, является человек" [5, с. 26].

Документирование является начальным этапом в системе учетной преобразования информации, а документ – носителем этой информации. Ефимова Т.А. отмечает, что документирование является основным из восьми элементов метода бухгалтерского учета, под которым следует понимать процесс оформления операций документами, состоящий из четырех последовательных стадий: наблюдение, восприятие фактов хозяйственной жизни, измерение его стоимостных и натуральных параметров и фиксации данных на носители [6, с. 69]. Документирование играет большую роль в управлении деятельностью предприятия, а именно: 1) дает представление о фактическом состоянии хозяйственных средств и их изменения в процессе кругооборота средств; 2) обеспечивает прозрачность в работе предприятия и контроль за наличием движения имущества и денежных средств; 3) результатом документирования является документ, выступает юридическим свидетельством хозяйственных операций, осуществляемых и важным источником контроля для внешних и внутренних пользователей при проведении ревизии, аудита, анализа хозяйственной деятельности [7, с. 45].

Характеризуя понятие "первичный документ" М.Т. Белуха отмечает, что первичный документ – это письменная фиксация достоверности выполнения хозяйственной операции, составленный в момент ее совершения, который имеет обязательные реквизиты, установленные нормативными актами, которые предоставляют им юридической силы; подписан лицами, которые дали разрешение на ее выполнение, и непосредственными исполнителями [8, с. 15]. Такой подход к определению содержания понятия "первичный документ" является актуальным при использовании "ручного" метода обработки учетных данных, поскольку в указанном случае первичные документы имеют материальную природу, выполняющую информационную, доказательную и, в отдельных случаях, распорядительную функции.

В информационной экономике понятие "первичный документ" распространилось и на нематериальные носители информации – электронные документы, поэтому условиях комплексной автоматизации бухгалтерского учета, который охватывает процессы от формирования первичного документа до составления отчетности, нецелесообразно употреблять понятие "письменное свидетельство" [9, с. 32]. Кроме различий в носителях информации, используемых при "ручном" и автоматизированном способе обработки учетных данных, в информационной экономике, понятие "первичный документ" приобретает еще и других признаков. В частности, А.С. Крутова предлагает рассматривать содержание электронного документа в четырех аспектах. Электронный документ – это, во-первых, информация, зафиксированная на материальном носителе в виде набора символов, звукозаписи или изображения и предназначена для передачи во времени и пространстве с использованием средств автоматизации и электросвязи с целью хранения и совместного использования. Во-вторых, это форма представления информации в целях ее подготовки, отправления, получения или хранения с помощью электронных технических средств, зафиксирована на магнитном диске, магнитной ленте, лазерном диске и другом электронном материальном носителе. В-третьих, электронный документ – это собственно документ, в котором информация представлена в электронно-цифровой форме. Наконец, в-четвертых, электронный документ – это электронное сообщение, подписанное электронной цифровой подписью или иным аналогом собственноручной подписи [10, с. 33].

Соглашаясь, с вышеуказанными, рассмотрим представленные аспекты электронных документов в сочетаниями с их функциями. По нашему мнению, первый и второй из указанных аспектов характеризуют информационную функцию первичного документа; третий и четвертый аспекты – доказательную.

Документальное оформление хозяйственных операций на законодательном уровне регулируется: Законом Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине", Законом Украины "Об электронных документах и электронном документообороте", Положением о документальном обеспечении записей в бухгалтерском учете.

Согласно ст. 1 Закона Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине", в первичный документ – это документ, содержащий сведения о хозяйственной операции и подтверждает ее осуществление. В указанном нормативно-правовом акте не конкретизированы виды носителей учетной информации для первичных документов, а сосредоточено на их информационной наполненности. Более конкретное определение первичных документов приведен в п. 2.1. Положение о документальном обеспечении записей в бухгалтерском учете, которым отмечается, что первичные документы – это документы, созданные в письменной или электронной форме, фиксирующие и подтверждающие хозяйственные операции, включая распоряжения и разрешения администрации (собственника) на их проведение. Итак, в соответствии с действующими нормативно-правовых актов, первичные документы могут быть составлены как в бумажной, так и в электронной форме.

Признаки электронного документа приведен в ст. 1 Закона Украины "Об электронных документах и электронном документообороте", согласно которому, электронный документ – это документ, информация в котором зафиксирована в виде электронных данных, включая обязательные реквизиты документа. Обязательными реквизитами являются обязательные данные в электронном документе, без которых он не может быть основанием для его учета и не будет иметь юридической силы. Таким образом, на законодательном уровне закреплена информационную и доказательную функции документов, которые могут состоять как в бумажном, так и в электронном виде.

По мнению С. Ивахненко, все экраны, экранные формы и данные, представленные на компьютере, могут быть рассмотрены как документы [10, с. 154-155]. Исходя из указанного, прерогативой первичного, в том числе электронного документа, является выполнение лишь его информационной функции. Расширяя приведенный тезис, В. Муравский отмечает, что традиционное понятие "документ" в первичном учете стоит заменить на понятие "информационный поток", поскольку документирование как физическое создание документа в любой (бумажной или электронной) форме перестает существовать. Необходимо, по мнению ученого, прием документирования заменить приемом регистрации информации, в большей степени соответствовать технологической цепочке преобразования (сбора, регистрации, обработки, передачи) учетной информации без участия человека [11, с. 50].

Не разделяя мнение В. Муравского, можем отметить следующее. Действующими нормативно-правовыми актами определено понятие, которым можно оперировать, фиксируя факт создания, передачи и (или) использования данных. В частности, Законом Украины "Об информации" (ст. 1), определено понятие "документ" и "информация". Согласно указанным нормативно-правовым актом, документ – это материальный носитель, содержащий информацию, основными функциями которого являются ее сохранение и передача во времени и пространстве; информация – это любые сведения и / или данные, которые могут быть сохранены на материальных носителях или отражены в электронном виде. В Законе Украины "Об электронных документах и электронном документообороте" (ст. 1), приведено понятие "данные" – это информация, представленная в форме, пригодной для ее обработки электронными средствами.

Итак, на законодательном уровне определено достаточное количество понятий, которые могут быть использованы для обозначения сведений о фактах хозяйственной жизни, выполняют лишь информационную функцию и не имеют юридической силы. Поэтому, по нашему мнению, исключение документирования из состава элементов бухгалтерского учета является несколько преждевременным, поскольку первичные документы, независимо от

вида носителя информации, используемых для их создания, использования и хранения, продолжают выполнять не только информационную, но и доказательную функцию и должны содержать все необходимые реквизиты.

Несмотря на равнозначные условия создания, использования и передачи бумажных и электронных документов, предусмотренных действующим законодательством и свободу выбора предприятиями способа документирования, преимущества электронных документов и электронного документооборота в настоящее время остаются несомненно. Наиболее важными из них являются: быстрый поиск документов; легкость отслеживания движения документов на всех этапах их "жизненного цикла"; сокращение сроков подготовки и согласования документов; упрощение организации документооборота, если с теми же документами одновременно работает несколько пользователей; возможность быстрого получения сводных отчетов и журналов; оперативность передачи документов необходимому адресату и т.д. [12, с. 9]. Мельник Т. основным преимуществом электронной технологии обработки учетных данных, усматривает не столько повышение производительности труда учетчиков и качества документов, сколько формирование на машинных носителях учетных данных, описывающих фактическое состояние хозяйства в реальном масштабе времени [13, с. 49].

Следующим, после документирования, приемом первичного наблюдения в бухгалтерском учете, является инвентаризация. Согласно ст. 10 Закона Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине", предприятия обязаны проводить инвентаризацию активов и обязательств для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Инвентаризации подлежат все активы и обязательства предприятия, однако п. 2 ст. 10 Закона Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" указано, что объекты проведения инвентаризации в дополнительных, в соответствии с действующим законодательством, случаях, определяются владельцем (руководителем) предприятия.

Более детальная регламентация порядка проведения инвентаризации определена Положением об инвентаризации активов и обязательств № 879 от 02.09.2014.

В Положении об инвентаризации активов и обязательств, указано, что инвентаризация проводится с целью обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия. При инвентаризации проверяются и документально подтверждаются наличие активов и обязательств, их состояние, соответствие критериям признания и оценка. При этом обеспечивается: выявление фактического наличия активов и проверка полноты отражения обязательств, средств целевого финансирования, расходов будущих периодов; установление излишка или недостачи активов путем сопоставления фактического их наличия с данными бухгалтерского учета; выявление активов, которые частично потеряли свое первоначальное качество и потребительскую свойство, устаревших, а также материальных и нематериальных активов, которые не используются, неиспользованных сумм обеспечения; выявление активов и обязательств, которые не соответствуют критериям признания. В представленном документе, осуществляется расширение объектов инвентаризации, в частности, такими, которые не имеют материальной формы, а следовательно, в большей степени соответствуют требованиям информационной экономики.

Исследуя особенности проведения инвентаризации в информационной экономике, то есть, в условиях полной компьютеризации бухгалтерского учета, следует отметить, что в настоящее время не создано ни одного программного продукта, который без участия человека способен определить состояние и качественные характеристики объекта контролируется. Эффективность проведения инвентаризации в компьютерной среде в большей степени зависит от вида объектов учета, подлежащих инвентаризации, особенностей их признания и оценки.

Таким образом, бесспорным является факт, что в информационной экономике, документирование и инвентаризация как элементы метода бухгалтерского учета меняют форму своего существования. В частности, для документирования: первичные документы могут создаваться с использованием "безбумажных" носителей информации; меняются формы первичных документов и перечень их обязательных реквизитов; отдельные обязательные реквизиты бухгалтерских документов видоизменяются под влиянием способа представления и обработки учетной информации (например, подпись и электронной цифровой подписи); часть бухгалтерской документации – в частности, учетные регистры и отчетность в условиях автоматизированной формы обработки учетных данных вообще формируется автоматически. Однако, основные функции документирования – информационная и доказательная, остаются актуальными, а их выполнение свидетельствует о необходимости существования документирования как элемента метода бухгалтерского учета. Относительно инвентаризации, то следует отметить расширение в условиях информационной экономики перечня ее объектов. В частности, проведение инвентаризации должно осуществляться по объектам, имеющим: 1) материальную природу и регламентированное Положением об инвентаризации активов и обязательств: основные средства и другие необоротные материальные активы; незавершенные капитальные инвестиции; запасы и незавершенное производство; биологические активы; наличные деньги, денежные средства и их эквиваленты, бланки документов строгой отчетности; 2) нематериальную природу и регламентированное Положением об инвентаризации активов и обязательств: средства на счетах; финансовые инвестиции; дебиторская и кредиторская задолженность; целевое финансирование; расходы и доходы будущих периодов, обеспечения, резервы; нематериальные активы; 3) нематериальную природу и нерегламентированное действующим законодательством: другие виды активов и обязательств, характерные для информационной экономики; элементы собственного капитала.

Литература

1. Грицунов А. В. Информационные системы и технологии: учеб. пособие. для студентов по направлению "Транспортные технологии" / А. В. Грицунов; Харьковская национальная академия городского хозяйства. – М. : ХНАГХ, 2010. – 222 с.
2. Давыдюк Т. В. Изменение концепции бухгалтерского учета под воздействием постиндустриальной экономики / Т. В. Давыдюк // Вестник ЖДТУ. – 2010. – № 2 (52) – С. 20-22.
3. Сопко В. В. Бухгалтерский учет: общая теория бухгалтерского учета / В. В. Сопко, Вал. В. Сопко, А. В. Сопко. – Учебное пособие. – 2001. – 353 с.
4. Щеулов Д. Понимание термина "электронная среда" для нужд предпринимательства в Латвии / Д. Щеулов, Э. Хайль-Саркане // Электронный ресурс: <http://www.freu-conference.engtec.ru/upload/files/164-170.pdf>.
5. Макарова М. В. Тенденции развития цифровой экономики: Монография / М. В. Макарова. – Полтава: РИО ПУСКУ, 2004. – 236 с.
6. Ефимова Т. А. Документирование в системе бухгалтерского учета: теория и методология: Дис. ... Канд. экон. наук: 08.00.09. – Житомир, 2001. – 320 с.
7. Шарманська В. Н. Первичная документация и регистры бухгалтерского учета: учебное пособие / В. Н. Шарманська. – Киев: Знання-Пресс, 2003. – 268 с.
8. Белуха Н. Т. Теория бухгалтерского учета: учебник / Н. Т. Белуха. – К. : КДТЕУ, 2000. – 66 с.
9. Крутова А. С. Электронный документооборот на предприятиях электронной коммерции / А. С. Крутова // Экономист. – 2011. – № 3. – С. 31-35.

10. Ивахненко С. В. Информационные технологии в организации бухгалтерского учета: учеб. пособие., 4-е изд., перераб / С. В. Ивахненко. – М.: Знание-Пресс, 2008. – 343 с.
11. Муравский В. Документирование в условиях полной автоматизации учета / В. Муравский // Бухгалтерский учет и аудит. – 2008. – № 5. – С. 48-52.
12. Красовская И. Электронный документооборот / И. Красовская // Главбух. – 2008. – № 34. – С. 8-12.
13. Мельник Т. Электронный документооборот и электронная подпись / Т. Мельник // Бухгалтерский учет и аудит. – 2008. – № 7. – С. 47-53.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ*

Переход экономики Украины на инновационный путь развития нуждается в осуществлении комплекса мероприятий, направленных на приведение системы государственного управления в соответствие с требованиями именно такой модели экономического роста. Ключевое значение для достижения этой цели имеет кардинальное изменение характера взаимоотношений власти и науки, создания механизмов реального взаимодействия властных структур с научным сообществом, усиление реального влияния научного сообщества на формирование и реализацию государственной научно-технологической и инновационной политики [5, с. 335]. При приведении системы государственного управления в соответствие с требованиями инновационной модели экономического роста в центре внимания должен быть не столько создание дополнительных органов управления, как реорганизация и уточнение функций уже существующих, с целью обеспечения структурной полноты механизма управления инновационной деятельностью как на макро- так и на микроуровнях.

Весомый вклад в формирование теории и методики учета и анализа инновационной деятельности предприятий в современных условиях ведения хозяйства внесли украинские ученые: В. Бачинский, М. Белуха, И. Белебега, И. Бланк, Ф. Бутынец, Б. Валуев, С. Голов, П. Житний, О. Кантаева, Я. Крупка, Л. Нападовська, Е. Мных, М. Пушкар, В. Сопко. Среди зарубежных теоретиков и практиков проблемы учета инновационной деятельности исследовали: П. Завлин, Н. Мончев, В. Нестеров, І. Перлаки, В. Проскурина, Б. Твисс, В. Ткач, А. Тухтарова, П. Уайт, Р. Фостер, В. Хартман, В. Шукшунов, Й. Шумпетер и др.

Понятие "инновация" за своей сущностью означает нововведение. В более широком понимании – это прогрессивные технико-технологические и социально-экономические изменения, появление новых способов производства, видов продукции и услуг, освоения новых рынков сбыта. Инновации предусматривают не только создания нового (новации), но и его одновременную практическую реализацию. Практическое использование научного, научно-технического, интеллектуального результата является сущностью инновационной деятельности, компонентами которой являются новации, инвестиции и время, что нужные для превращения новаций в нововведение, и инновации (сами нововведения).

Более широким по содержанию есть инновационный процесс, который охватывает инновационную деятельность, этапы жизненного цикла инноваций, финансирования новых разработок. Следовательно, инновационный процесс заключается в получении и коммерциализации прогрессивных технико-технологических и социально-экономических разработок.

В нормативном поле Украины, которое регулирует процессы финансирования научно-технической и инновационной деятельности, существует противоречия между положениями рамочного законодательства и слабостью и сравнительной узостью спектра инструментария, который должен быть примененным для их практической реализации.

Источниками финансирования инновационной деятельности могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного управления, государственные фонды и частные лица, которые принимают участие в хозяйственном обороте и тем или иным образом содействуют развитию инновационной деятельности. Однако все они нуждаются в учетных данных для пла-

* **Талах Т.А.** к.э. н., доцент кафедры учета и аудита ЛНТУ, Украина, Луцкий национальный технический университет

нирования своей деятельности и оценки эффективности инвестиций в инновационную деятельность предприятий Украины.

Кроме того, украинские промышленные предприятия, а также другие участники инновационных процессов сегодня чувствуют острую потребность в разнообразной информации, которая рассеяна в огромном количестве отечественных и зарубежных источников. А. И. Черный отмечает, что если в дореформенный период задания информационного обеспечения инновационной деятельности предприятий решались централизованно с помощью служб научно-технической и патентно-лицензионной информации, то в переходный период к рынку деятельность таких служб была свернута вследствие недостатка средств. [6, с. 1]. Поэтому сегодня все более значимее приобретает построение адекватных систем формирования учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью на предприятиях Украины, а также действенных схем систематизации статистических данных на региональном, отраслевом и государственном уровнях для налаживания эффективного взаимодействия с внешними информационными структурами.

Предприятия юридические лица всех форм собственности, которые занимаются инновационной деятельностью подают к органам государственной статистики соответствующие отчеты. Формы статистической отчетности должны складываться по данным бухгалтерского учета инноваций, которые являются достаточно проблематичными.

Бухгалтерский учет инноваций в Украине регулируется П(С)БУ 8 "Нематериальные активы", если процесс инноваций касается запасов или основных средств их оценка должна базироваться на требованиях П(С) БУ 9 "Запасы" или П(С)БУ 7 "Основные средства". При определении себестоимости инноваций и отображении в учете доходов и расходов инновационной деятельности, необходимо пользоваться П(С)БУ 15 "Доход", П(С)БУ 16 "Расходы", Типичным положением по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Исследование практики учета и анализа инновационной деятельности на предприятиях позволило выявить ряд проблем, как практического, так и методологического характера, которые возникают на каждом из этапов учетно-аналитического процесса. К ним принадлежат: отсутствие стандарта по регуляции оценки и порядка учета и анализа инноваций; отсутствие единой системы учетных регистров и бухгалтерских счетов для отображения расходов, доходов и результатов инновационной деятельности; несоответствие учетным заданиям типичных форм первичного учета; сложность определения справедливой стоимости, вызванная отсутствием активного рынка; отсутствие единой системы учетных регистров и бухгалтерских счетов для отображения расходов, доходов и результатов инновационной деятельности; отсутствие методики отображения рисков инновационной деятельности; отсутствие выделения инновационной деятельности в отдельный вид деятельности предприятий, что не позволяет оценить ее эффективность за формами финансовой отчетности; отсутствие единственной методики оценки эффективности инновационной деятельности предприятия.

Таким образом, существующие системы учетно-аналитического обеспечения инновационных процессов на предприятиях Украины пока что остаются малоэффективными, а попытки их расширить без значительных институционных превращений методологического характера невозможно. При этом не имеет смысла воссоздавать внутренние информационные службы инновационно-активных предприятий в их бывшем виде, поскольку массовая информатизация и компьютеризация открывают возможности формировать информационное обеспечение на принципиально новых принципах с использованием новых информационно-коммуникационных технологий [6, с. 3].

Быстрое развитие научно-технического процесса, многократно растущие объемы информации, а также жесткие требования к срокам получения новейшей ориентировано сис-

тематизированной информации, приводит к тому, что традиционные учетные системы уже не справляются с оказанными заданиями. Поэтому наработка действенной методики учета инновационных процессов и подготовки информационной базы их анализа, а также прогнозирования являются одними из первоочередных заданий, которые стоят перед экономической наукой и практикой.

По традиционным подходам учетно-аналитическая система предприятия, должна решать следующие задания:

- формировать релевантную информацию о расходах на разработку инновации, например в разрезе расходов по элементам;
- создавать возможности учета инновации за цепочкой ценностей, например, на основании использования ABC метода, или учета расходов за функциями;
- отображать влияние инноваций на прирост стоимости бизнес-единицы (организации, предприятия, группы и т.п.), то есть рыночной стоимости чистых активов;
- отображать достоверную информацию об инновациях в финансовой отчетности;
- предоставлять прогнозную информацию для принятия стратегических решений [3].

О. В. Кантаева дополняет отмеченный перечень заданий бухгалтерского учета инновационной деятельности и относит к ним:

- оценку инновационной деятельности;
- предоставление оперативной информации для управления процессами разработки, внедрения и реализации инноваций;
- ведение регистров аналитического и синтетического учета для отображения процессов инновационной деятельности [2, с. 60].

Учитывая изложенное, основные задания учета инновационной деятельности носят по большей части общий характер. Однако практика деятельности хозяйствующих субъектов требует приспособления к быстроменяемым условиям функционирования современных экономических систем. Поэтому считаем целесообразным расширить круг заданий бухгалтерского учета инновационной деятельности заданиями, которые отображают взаимосвязи с бизнес-окружением и особенности моделирования бизнес-процессов инновационно-ориентированных предприятий, а именно:

- учет тенденций инновационной деятельности предприятий соответствующей ниши;
- фиксация внешних факторов влияния на конкурентоспособность инновационного предприятия;
- стратегический учет инноваций, с использованием методов финансовой инженерии и стратегического хеджирования.

С того времени как предприятия начали анализировать такие факторы бизнес-синергии как интеллектуальная культура и интеллектуальные активы, важнейшее значение приобрело определение роли инновационных технологий в достижении успеха [7, с. 379]. Поэтому, в основу концепции учета инновационной деятельности предприятия положен тот факт, что современная учетная система не ограничивается функцией фиксации и систематизации фактов хозяйственной жизни субъектов ведения хозяйства, а требует поддержки принятия решений относительно определения конкурентной позиции предприятия, оценки разнообразных составляющих интеллектуального капитала, разработки планов инновационной деятельности и стратегии инвестирования.

Предприятия, которые формируют стратегическое поведение на основе инновационного подхода, для которых главной целью стратегического плана является освоение новых технологий, выпуск новых товаров и услуг, имеют возможность завоевать лидерские позиции на рынке, хранить высокие темпы развития, сократить уровень расходов, приобрести высокие показатели прибыли.

П. Житний доказывает, что система бухгалтерского учета инновационной деятельности должна базироваться на определенных принципах инновационного развития предприятия, а именно: рассмотрения инновационного продукта как объекта бухгалтерского учета; отображение инноваций на счетах бухгалтерского учета как количественно определенных и отделенных объектов; расширение содержания и перечня объектов учета через расширение понимания инвестиций как вложений не только в основной капитал и нематериальные активы, но и в научные исследования и разработки, в человеческий капитал; накопление на счетах бухгалтерского учета расходов на инновационные мероприятия по этапам становления инноваций [1]. К этому перечню О. В. Кантаева добавляет необходимость наличия стабильного ядра участников инновационного процесса, моральное стимулирование новаторов и прогрессивный рост оплаты труда [2, с. 48]. Таким образом, потребность учетной обработки результатов инновационных процессов на разных уровнях экономики предопределена повышением внимания. Предпосылкой бухгалтерского отображения инновационной деятельности является то, что любые средства целеустремленного влияния на инновационный процесс связаны с расходами ресурсов и получением дополнительных конкурентных преимуществ, которые необходимо отображать в бухгалтерском учете.

Кроме того, по мнению П. И. Огородникова сложности инновационного развития и оценка результатов инновационной деятельности связанная с тем, что для каждой отрасли необходимо найти адекватный инструментальный сопутствующего измерения эффективности нововведений и фиксации изменений, которые возникли в связи с освоением и внедрением инноваций [4, с. 175]. Вместе с тем взаимосвязь между нововведениями и экономическим ростом носит достаточно сложный и многоаспектный характер.

Анализ инновационной деятельности осуществляется за отдельными группами показателей :

- показатели, которые характеризуют эффективность учреждения, которые занимаются инновационной деятельностью;
- показатели результатов инновационной деятельности;
- показатели использования результатов инновационной деятельности;
- показатели эффекта от инновационной деятельности.

Эти показатели можно сгруппировать за видами эффективности: производственная эффективность (экономия от снижения себестоимости продукции; сокращение расходов труда на производство продукции; прирост потребительской ценности продукции; способность экономить и хранить энергию), финансовая эффективность (прирост добавленной стоимости за счет инновации; прирост дохода за счет применения инновации; прирост прибыли за счет применения инноваций), инвестиционная эффективность (чистый приведенный эффект и норма доходности; индекс рентабельности инвестиций в инновационный проект; дисконтированный срок окупаемости инвестиций в инновационный проект).

Все перечисленные показатели можно использовать для комплексного оценивания эффективности инвестирования как в целом, так и за отдельными объектами расходов на инновации.

Анализ инноваций можно проводить по разным направлениям, оценивая как использование отдельных видов экономических ресурсов, так и результаты инновационной деятельности в целом. Указанные направления образуют систему комплексного экономического анализа инноваций, включая в себя:

- анализ эффективности использования отдельных видов ресурсов (трудовые, материальные, ресурсы оборудования и др.);
- анализ расходов на осуществление инновационной деятельности;
- анализ источников финансирования нововведений;
- анализ и оценка возможных направлений развития, маркетинговый анализ;

- общая оценка эффективности инновационных проектов и инновационных сегментов;
- анализ эффективности инновационной деятельности хозяйствующего субъекта в целом, оценка перспектив дальнейшего развития.

Инновационная деятельность хозяйствующего субъекта в целом оценивается экспертным путем на основе информации, полученной хозяйствующим субъектом в процессе инновационной деятельности.

Для анализа оценки эффективности инновационной деятельности предприятия в зарубежной практике применяют следующие показатели: чистый дисконтированный доход; внутренняя норма прибыли или коэффициент дисконтирования; простая норма прибыли; простая норма прибыли на акционерный капитал; коэффициент финансовой автономности проекта; коэффициент текущей ликвидности; срок окупаемости инвестиций, направленных на реализацию инновационного проекта.

При принятии решений в бизнесе о долгосрочных инвестициях в инновационный проект возникает потребность в прогнозировании их эффективности. Для этого нужен долгосрочный стратегический анализ инновационных процессов.

Анализ инвестиционной деятельности осуществляется с целью выявления, насколько благоприятным является инвестиционный климат в стране, какие именно источники финансирования задействованы и насколько эффективно они используются, обеспечены ли ресурсами структурные сдвиги в экономике.

Таким образом, комплексный анализ эффективности инновационной деятельности хозяйствующего субъекта должен заключать в себе пять этапов анализа, функционально связанных между собой.

Первый этап (предыдущий) – анализ позиции и потенциала предприятия, оценка его стратегического развития. Осуществляется анализ конкурентных позиций, структуры инновационного потенциала, выявления степени использования внутренних инновационных возможностей предприятия, оценка уровня инновационной активности предприятия.

Второй этап (перспективный анализ) – анализ возможных вариантов развития предприятия и определения потребности в инновациях и инвестициях. Анализ альтернатив инвестирования.

Первый и второй этапы интегрированные в процесс формирования стратегической политики предприятия на основе анализа факторов внутренней и внешней сред. На данных этапах проводится анализ возможных вариантов развития предприятия и определяются его возможности, потребности в инвестициях, осуществляется поиск возможных альтернатив инвестирования. Одновременно с этим дается оценка роли собственного капитала в формировании и развитии инновационного потенциала. Далее анализируется влияние основных технико-экономических факторов на изменение структуры инновационного потенциала в отчетном периоде сравнительно с предыдущим и оказываются внутрихозяйственные резервы роста инновационного потенциала предприятия.

Третий этап (оперативный анализ) – анализ текущей инновационной деятельности, анализ расходов на инновационную деятельность, анализ результативности инновационной деятельности, анализ надежности предприятия. В процессе анализа рассчитываются показатели эффективности текущей инновационной деятельности: простая норма прибыли на акционерный капитал, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент использования расходов предприятия на инновационную деятельность, коэффициент соотношения приобретенных и самостоятельно разработанных инноваций и тому подобное и проводится анализ текущих расходов на научно-исследовательские работы, приобретения нематериальных активов и основных средств на основе динамики изменения величины расходов на инновационную деятельность и количества инновационных проектов, которые находятся в разработке предприятия, в отчетном периоде по сравнению с предыдущим. Рассчитывается влия-

ние основных факторов на изменение этих показателей. Потом выявляются внутренние резервы повышения инновационной активности предприятия.

Результативность инновационной деятельности предприятия определяется с помощью расчета соответствующих показателей (коэффициент сбалансированности денежных потоков, показатель части прибыли от инновационной деятельности в общем объеме прибыли предприятия и др.). Анализируется динамика показателей в сравнении с предыдущими периодами, проводится оценка эффективности реализованных предприятием инноваций и их влияния на показатели эффективности функционирования предприятия и в то же время рассчитываются возможные резервы улучшения этих показателей.

Анализ надежности предприятия, а именно финансовых результатов предприятия, детализированный анализ за его подсистемами (в т. ч. инвестиционно-инновационной подсистемы) и анализ общих входных, исходных денежных потоков. Также осуществляется факторный анализ влияния эффективности инновационной деятельности на уровень экономической безопасности предприятия, на уровень его платежеспособности, рентабельности, деловой активности, ликвидности баланса и тому подобное.

Четвертый этап – ретроспективный анализ инновационной деятельности и оценки достижения предприятием стратегических целей. Необходимый для формирования информационной базы и создания предпосылок для стратегического управления, содержит оценку количественных и качественных показателей, которые отображают эффективность инновационной деятельности предприятия.

Пятый этап (заключительный этап анализа) – оценка влияния инновационной деятельности на финансовое состояние предприятия, его позиции на рынке. Осуществляется анализ причин, которые сдерживают инновационное развитие, которое позволит в дальнейшем разработать мероприятия для развития инновационной деятельности, подводится итог относительно осуществления предприятием инновационной деятельности сравнительно с предыдущим периодом.

Таким образом, в условиях трансформационной экономики решающим условием развития и стабильности предприятий является эффективность их инновационной деятельности. При этом результативность инновационной деятельности прямо зависит от того, насколько точно проведены учет и оценка эффективности инноваций, насколько адекватно определены ее методы, сформирована четкая стратегия и приоритеты развития инновационной деятельности. Это дает возможность руководителям предприятий выявить как сильные, так и слабые стороны этой деятельности, и позволяет принимать обоснованные рациональные управленческие решения и эффективно руководить не только инновационной деятельностью, но и обеспечивать успешное, долговременное, устойчивое развитие предприятия в целом.

Список использованной литературы

1. Житний П. Є. Актуальні питання обліку інновацій та нематеріальних активів / П.Є. Житний, І. В. Кучма // Вісник Східноукраїнського університету ім. В. Даля. – 2010. – Ч. 1. – №11 (153). – С.
2. Кантаєва О. В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія : монографія / О. В. Кантаєва – Житомир : ФОП Кузьмін Дн. Л., 2010. – 424 с.
3. Кузнецова Л. Н. Совершенствование учетно-аналитического обеспечения инновационного развития хозяйствующих субъектов с использованием инструментария бенчмаркинга / Л. Н. Кузнецова – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/06.doc>>.

4. Огородников П. И. Информационное обеспечение инновационных процессов в региональной экономике / П. И. Огородников // Вестник ОГУ. – 2005. – №10 – С. 175–180.
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. упоряд. Г. О. Андрущук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. — 632 с.
6. Черный А. И. Инновационная деятельность: информационное обеспечение / А. И. Черный // Научно-техническая информация. – 2006. – № 5. – С. 1–4.
7. From Ideas to Assets: Investing Wisely in Intellectual Property / Edited by Bruce Berman. – New York : John Wiley & Sons Inc., 2002. – 640 p.

РЕИНЖИНИРИНГ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ*

В условиях современной бизнес-среды особое значение приобретает необходимость детального исследования стратегии развития экономических субъектов. В связи с этим нельзя оставить в стороне современные концепции и механизмы управления процессами изменений, так или иначе связанные с принципами формирования учетной системы, одной из которых является заимствована из американских источников – реинжиниринг.

Отправной точкой существенных революционных изменений в бухгалтерском учете стала широкая информатизация и интеллектуализация основных общественно-экономических процессов. Если до сих пор учет был представлен узкоспециализированной формой информационного обеспечения системы управления, то реалии действительности внесли существенные изменения в подготовку конечного учетно-отчетного продукта. Новым измерением качества учетного информационного обеспечения стали знания и технологии. Фактически управленческая альтернатива базируется не на информации, а на знаниях, которые являются ее высшей (улучшенной) формой.

Реинжиниринг позволит реформировать систему учета в направлении внедрения концепции, которая предусматривает формирование такого информационного обеспечения, которое позволит предсказать развитие событий и принять соответствующие меры для предотвращения неопределенности и обеспечение эффективного использования ресурсов для получения ожидаемого результата.

Проблемам реинжиниринга бизнес-процессов посвящены исследования как отечественных, так и зарубежных авторов. Вопросы экономической целесообразности реинжиниринга раскрыты в работах Т. Давенпорт, П. Друкера, С. Ильдеменова, М. Робсона, Е. Уткина, М. Хаммера, Дж. Харрингтона, Дж. Чампи и др. Информационно-технологические проблемы рассмотрены в работах А. Денисовой, Г. Буча, Г. Калянова, Е. Ойхмана, Е. Попова, Ю. Тельнова, А. Шера, С. Юдицкого, И. Якобсона и многих других.

Родоначальником понятия является Майкл Хаммер и Джеймс Чампи, которые в 1990г. в своей работе "Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе" [13] изложили основные принципы и особенности проведения реинжиниринга бизнес-процессов (РБП). В ней авторы утверждают, что именно процесс реинжиниринга способен обеспечить коренное изменение предприятия, увеличение его эффективности и конкурентоспособности, также отмечают роль РБП при уменьшении финансовых рисков при проведении хозяйственной деятельности. Они пишут: "На просьбу дать краткое определение реинжиниринга мы отвечаем: его суть в том, чтобы начать все сначала. К реинжинирингу не относятся корректировки уже существующего и постепенные изменения, не затрагивающие основных структур, или латание отдельных дыр в существующих системах. Реинжиниринг – это отказ от устоявшихся процедур, свежий взгляд на работу по созданию продукта или услуги и предоставление ценности клиенту. Реинжиниринг – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов с целью достижения существенного улучшения качества функционирования организации [13].

Анализом сущности реинжиниринга бизнес-процессов также занимался российский ученый-экономист Блинов А.О. В своей работе "Реинжиниринг бизнес-процессов" обращал внимание на сравнительную характеристику совершенствования и реинжиниринга [2]. Воп-

* Тлущкевич Наталия, Кандидат экономических наук, доцент, Луцкий национальный технический университет, Украина, УДК 657. 3.001.76.

росами оценки рисков при проведении РБП также занимался Ильяшенко С.М. в работе "Методические подходы к анализу рисков реинжиниринга бизнес-процессов", где указано авторский подход к многофакторной оценки риска на этапах реализации программ реинжиниринга [12].

Необходимо отметить, что в исследовании реинжиниринга бизнес-процессов очень мало внимания уделяется именно учетной системе его проведения. Наиболее основательные результаты исследования по актуализации и реформированию системы бухгалтерского учета представлены в трудах Ф. Бутинца, С. Голова, С. Гуцайлюка, С. Ивахненко, А. Кузьминского, С. Легенчука, Д. Лозинского, Н. Малюги, М. Пушкаря, П. Саблука, М. Чумаченко, В. Швеца.

Используя терминологию современных инжиниринговых и реинжиниринговых технологий, процесс перевода предприятия из одного состояния в другое хорошо описывается известной моделью "Цикл реинжиниринга бизнес-процессов" [17].

Реинжиниринг (reengineering) – комплексная процедура, которая предусматривает разработку новых деловых процессов в фирме или предприятии путем радикального перепроектирования (реинжиниринга) существующих процессов, обычно на основе интенсивного использования в новых процессах электронных систем, изменения условий ведения бизнеса, что в свою очередь дает возможность получения дополнительных конкурентных преимуществ [1].

Реинжиниринг это не просто один из способов успешного развития предпринимательской деятельности, это новый способ мышления, взгляд на построение компании как на инженерную деятельность. Реинжиниринг – это полный редизайн, кардинальное изменение предприятия [12].

Исследования показывают, что реинжиниринг позволяет повысить эффективность бизнеса за счет оптимизации параметров стратегии деятельности предприятия [16, с. 444] с помощью повышения качества услуг и снижения затрат. Идеи реинжиниринга могут быть полезными, когда нужны коренные изменения действительно устаревших процедур. Главное, чтобы их использование было связано с принципами применения учетной политики.

Итак, реинжиниринг построен на инженерном подходе к науке управления и предполагает сначала моделирование организации, а затем изменение существующей модели путем решительных отменений нерационально функционирующих звеньев.

Основным объектом реинжиниринга есть бизнес-процесс. Понятие "бизнес-процесс" является многозначным и в настоящее время не существует единственно принятого его определения. Формализовано можно считать, что это какой-то ограниченный комплекс деятельности, который характеризуется такими понятиями, как "вход", "процесс", "выход", "управление", "поставщик процесса", "клиент процесса".

Под бизнес-процессом в широком смысле понимается структурированная последовательность действий по выполнению определенного вида деятельности на всех этапах жизненного цикла предмета деятельности – от создания концептуальной идеи через проектирование к реализации и результату (сдача в эксплуатацию объекта, поставка продукции, оказание услуг, окончание определенной фазы деятельности), то есть определенный системно-замкнутый процесс.

В отечественной экономической литературе дорыночного периода термин "бизнес-процесс" не использовался. Начиная с 1990-х годов наряду с другими новыми терминами (бизнес, аудит, реинжиниринг, консалтинг и т.д.) в научных трудах все чаще стало встречаться выражение "бизнес-процесс" [12].

Итак, объектом реинжиниринга является не организации, а процессы. Экономические субъекты подвергают реинжинирингу не свои структурные подразделения, а работу, выполняемую персоналом этих подразделений.

Можно выделить несколько аспектов реинжиниринга:

1) Технологический аспект – данный процесс означает: 1) более эффективное использование имеющихся у экономического субъекта материально-вещественных ресурсов, 2) возможность применения более совершенных средств производства. Это не революционные изменения в производственных силах, хотя реинжиниринг может сопровождаться и такими.

2) Организационный аспект – организация, упорядочение элементов и изменение самой структурной единицы экономического субъекта. Это переход от технологических структурных единиц к экономическим на основе бизнес-процессов. Трансформация же единицы ведет к изменению способа упорядочения единиц, а именно: осуществляется переход от иерархизированной бюрократической организации к плоским, горизонтальным, сетевым и другим структурам, в которых заложены и другие принципы согласования и связи частей (элементов) в целое (комплексы). Именно такие изменения и определяют кардинальный, радикальный характер изменений в экономическом субъекте и прыжок в общей эффективности его функционирования.

3) Экономический аспект – в результате мероприятий такого рода появляются эффективные экономические субъекты, имеющие конкурентные преимущества не в силу эффектов от масштаба и разнообразия деятельности. Среди экономических субъектов, которые достигли успеха в реализации реинжиниринга, невозможно найти получившие эффект от масштаба и разнообразия деятельности как конкурентных преимуществ, которые обеспечили им комфортное положение на рынке.

Реинжиниринг – это своеобразный феномен, вобравший в себя как принципиально новые положения и подходы, так и хорошо знакомые, старые. К последним относится кооперация (объединение) деятельности и ее распределение, раздробление.

Говоря о реинжиниринге, мы с одной стороны, разделяем единую деятельность экономического субъекта на определенные части (бизнес-процессы), а затем соединяем их в новое целое, что и обеспечивает кардинальное, коренное улучшение ситуации.

Поскольку учет считается универсальным языком бизнеса, он является основой развития новой информационной экономической системы, где главным лозунгом является следующий: "Кто владеет информацией – тот управляет миром" [11, с. 5]. Основой бухгалтерского учета является единое информационное обеспечение, поэтому реинжиниринг бизнес-процессов автоматически включает и реинжиниринг учетной системы.

Использование инжиниринговых методов и процедур в учетной системе обусловлено необходимостью трансформации бухгалтерской информации в зависимости от поставленных целей и решаемых задач в направлении оптимизации информационного обеспечения системы управления.

Метко высказался по модернизации системы бухгалтерского учета Ф.Ф. Бутинец: "... за длительное время псевдореформ учета Украина практически потеряла бывший бухгалтерский учет, кадры, которые понимали значение и роль теории и практики учета, его сущность и функции в части сохранения имущества владельца, предоставление информации для управления, правильности исчисления финансового результата" [4, с. 111].

В современных условиях хозяйствования бухгалтерский учет должен функционировать в двух режимах:

- стратегическом – с целью выявления новых потребностей рынка, определения необходимости и возможности освоения новых видов продукции (работ, услуг), что в свою очередь связано с выбором перспектив развития экономического субъекта (управленческий учет: анализ, планирование, контроль, учет);

- оперативном – с целью надлежащего отражения результатов хозяйственных процессов в бухгалтерских документах и отчетности (финансовый учет, налоговый и социальный учет и т.д.).

Вообще модель системы управления бизнес-процессами включает в себя четыре подсистемы:

- 1) подсистему планирования;
- 2) подсистему анализа и контроля;
- 3) подсистему операционного управления и контроля;
- 4) подсистему финансового, управленческого и налогового учета и контроля.

Особое место в учетной системе при реализации принципов реинжиниринга отводится формированию учетно-аналитического обеспечения управленческих решений.

Учетные показатели, выраженные в отчетной информации, должны быть приспособлены для передачи и распознавания всеми аппаратными и технологическими средствами без искажений и двоякого понимания. В разрезе методологии бухгалтерского учета предполагается соблюдение действующих правил с поправкой на новые, предлагаемые научной средой для адаптации к потребностям разновекторных интересов пользователей [3, с. 50].

Необходимость проведения учетного реинжиниринга экономических субъектов обусловлена рядом проблем, тенденций и особенностей функционирования субъектов различных отраслей экономики. В частности, к главным проблемам следует отнести: наличие релевантных доходов и расходов; наличие новых информационных потребностей системы управления (запросов пользователей); соответствующее кадровое обеспечение (специалисты по управленческому и налоговому учету и т.п.); наличие "черной" бухгалтерии; др.

Можно сказать, что процесс реинжиниринга направлен на совершенствование учетной системы, то есть на определение и решение проблем еще "на входе" и в самом процессе, чтобы на выходе получилась более качественная и достоверная информация. Поэтому, процесс реинжиниринга учетной системы является непрерывным, имеет определенные входы (входная информация, заполнение учетных документов и т.п.) и выходы в виде информационного продукта, удовлетворяющего потребности внутренних и внешних пользователей информации. Целью реинжиниринга учетной системы является удовлетворение информационных потребностей пользователей информации, которых можно разделить на пять разных типов:

- 1) первичные потребители – имеют доступ к первичной информации (специалисты экономического субъекта);
- 2) вторичные потребители – находятся вне процесса и получают вторичную информацию (работники);
- 3) косвенные потребители – не получающие первичного выхода, но являются следующими в цепочке, поэтому поздний по времени выход отображается на них (другие специалисты: руководители отделов, экономисты и т.д.);
- 4) внешние потребители (за пределами предприятия) – получают выход процесса, – покупатели и поставщики, дистрибьюторы, агенты, другие экономические субъекты и т. д.
- 5) внешние косвенные потребители – эти категории необязательно присутствуют каждая отдельно, существуют случаи, когда они пересекаются (контролирующие органы, общество, потенциальные инвесторы).

Итак, прогнозирования перспектив развития предприятия на основе механизма реинжиниринга учетной системы дает возможность выявить приоритетные направления его деятельности, оценить новые возможности и альтернативы, используемые при составлении стратегических, фактальных и виртуальных производных балансовых отчетов в прогнозной оценке. Концепция бухгалтерского учета предполагает использование принципов реинжиниринга, который направлен на оптимизацию основных направлений деятельности предприятия с целью повышения их эффективности, и определяет необходимость поиска новых подходов к управлению, в том числе и в организации учетной системы.

Реинжиниринг – очень большой и сложный процесс. Чтобы этот процесс был "отличным" и принес хорошие результаты, нужно правильно поэтапно его смоделировать.

Организацию реинжиниринга учетной системы следует осуществлять по следующим этапам:

1. Подготовительный этап – анализ существующей организационной формы хозяйствования и технологии деятельности; оценка современного состояния учета, определение направлений реформирования учетной системы, формируется желаемый образ учетной системы, ее основных ориентиров и способов их достижения; определяется внутренняя политика (внутреннее нормативно-правовое обеспечение учетной системы) экономического субъекта и осуществляется оценка влияния действующего законодательства.

2. Методический этап – создается модель реальной или существующей учетной системы: устанавливаются запросы пользователей информации; воспроизводится (реконструируется) система действий, работ, при помощи которых будут реализовываться цели; определяются объекты учета активов, обязательств и капитала; проводится детальное описание и документация основных хозяйственных процессов и операций экономического субъекта; устанавливается взаимосвязь всех видов отчетности.

3. Технический этап – происходит то, что перепроектировало текущую систему - прямой реинжиниринг: перепроектируются выбранные хозяйственные процессы (бизнес-процессы); создаются эффективные рабочие процедуры (задания, из которых состоят бизнес-процессы); определяются технологии (в частности информационные) и способы их применения; определяется кадровая политика и создается модель кадрового планирования; формируются новые функции персонала; перерабатываются должностные инструкции; определяется оптимальная система мотивации; организуются рабочие команды; разрабатываются программы подготовки и переподготовки специалистов; формируется новое внутреннее нормативное и организационное обеспечение учета; создаются информационные системы, необходимые для осуществления реинжиниринга: определяется оборудование и программное обеспечение, формируется специализированная информационная система учета и управления (необходим для реинжиниринга уровень информационного обеспечения предполагает, что информация должна быть доступна каждому участнику реинжиниринга в любой точке деловой единицы, возможно, одновременно в разных местах она однозначно интерпретируется), проводится тестирование новой модели – ее предварительное применение в ограниченном масштабе; оценка рисков.

4. Организационный этап – внедрение новой учетной системы в хозяйственную реальность экономического субъекта (выбор лучшей модели); все элементы новой системы воплощаются на практике; анализ эффективности от внедрения. При этом важны умелые стыковки и переход от старых процессов к новым, так, чтобы исполнители процессов не ощущали дисгармонии рабочей обстановки и не переживали состояние рабочего стресса. Эластичность перехода во многом определяется степенью тщательности подготовительных работ.

Основными составляющими процесса реинжиниринга учетной системы является оценка готовности к ним экономического субъекта и разработка плана их внедрения. Должны быть четко определены роли сотрудников, участвующих в процессе изменений.

Практический аспект организации реинжиниринга в экономических субъектах, предусматривает внедрение одного из инструментов реинжиниринга, а именно ERP-систем. ERP-система – это интегрированная система на базе ИТ для управления внешними и внутренними ресурсами на предприятии. Для выполнения проекта внедрения системы Заказчиком и Исполнителем создается организационная структура проекта.

Основными направлениями практического внедрения ERP-системы являются: 1) конструкторская и технологическая подготовка производства; 2) управление закупками и

сбытом; 3) управление запасами; 4) управление производством; 5) финансовое планирование и бюджетирование; 6) калькулирование плановой и фактической себестоимости и тому подобное.

Важной предпосылкой начала процесса реинжиниринга учетной системы является и то, что в экономических субъектах существуют различные системы автоматизации, в том числе и по бухгалтерскому учету, которые не соответствуют требованиям экономических субъектов к современной системе управления. Для того чтобы обеспечить полноценное ведение бухгалтерского и налогового учета в единой информационной базе многофункциональных систем ИТ (например ИТ-Enterprise), реинжиниринг должен проводиться в рамках комплексного реинжиниринга деятельности экономических субъектов. Это включает управление ресурсами, управление взаимоотношениями с поставщиками и подрядчиками, управление финансами и бюджетирование, бухгалтерский и налоговый учет, учет кадров и расчет заработной платы и т.п., предусматривает автоматизацию бизнес-процессов управления персоналом и расчета заработной платы, а также внедрение системы электронного документооборота.

Реинжиниринг учетной системы должен включать бухгалтерский (финансовый и управленческий учет) и налоговый учет, а также формирование соответствующей отчетности в специальной системе ИТ-Enterprise. Проект ИТ-Enterprise с бухгалтерского учета позволяет оптимизировать следующие бизнес-процессы (хозяйственные процессы): ведение плана счетов, регистров и формирование отчетности в соответствии с учетной политикой экономического субъекта; учет основных средств, нематериальных активов и капиталовложений; учет операций с денежными средствами и их эквивалентами; учет расчетов с контрагентами (поставщики/покупатели, другие дебиторы/кредиторы, учет услуг); управленческий учет и внутренняя отчетность; налоговый учет и отчетность; главная книга и сводная бухгалтерская отчетность.

Система ИТ для управления обеспечивает увязку управленческого и бухгалтерского учета в рамках единых бизнес-процессов, что позволяет получать достоверную и оперативную информацию по бухгалтерскому учету в режиме реального времени. Главное преимущество использования системы заключается в том, что все решения на базе ИТ-Enterprise являются комплексными и взаимосвязанными. Автоматизация – это только верхушка айсберга.

Итак, основными направлениями проведения реинжиниринга учетной системы должны стать: процессы учетного, контрольного и аналитического обеспечения, которые в совокупности должны обеспечить процесс создания нового информационного продукта для участников бизнеса. Последствиями реинжиниринга учетной системы является определение приоритетов; оценка рисков; обеспечение потребностей высшего руководства; учет изменений внешних и внутренних факторов влияния; обеспечение профессионализма и достаточной численности специалистов.

Литература

1. Абдикеев Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов. // за ред. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Кисельов А.Д. -М. : Эксмо, 2005. – 592 с.
2. Блинов А.О. Реинжиниринг бизнес-процессов / А.О.Блинов, О.С.Рудакова, В.Я.Захаров; под ред. А.О. Блинова. –М.: Юнити-дана,2010. –343 с.
3. Бочуля Т.В. Разработка модели реинжиниринга учетной системы // Экономическая стратегия и перспективы развития сферы торговли и услуг, 2 (1), 2013 45-53.irbis-nuv.gov.ua
4. Бутинец Ф.Ф. Бухгалтерский учет в Украине. Мифология / Ф.Ф. Бутинец. -Ч.2. - Житомир, 2003. -524 с.

5. Голов С. Теория многоцелевого бухгалтерского учета / С. Голов // Бухгалтерский учет и аудит. -2011. -№ 4. -С. 3-13.
6. Герасимов К.Б. Разработка модели реинжиниринга системы управления производством предприятия / К.Б. Герасимов// Экономика и управление. Экономические науки. –2012. –№ 6 (91). –С. 109–112.
7. Коринев В.Л. Особенности использования реинжиниринга на отечественных предприятиях / В.Л. Коринев // Государство и регионы: Науч.-произв. журнал. Серия: Экономика и предпринимательство. – 2010. – №5. – С. 44-47.
8. 8. Легенчук С. Взгляд на реформу национальной системы бухгалтерского учета: эффект когнитивного диссонанса / С. Легенчук, Д. Лозинский // Бухгалтерский учет и аудит. 2012. -№ 8. -С. 22-26.
9. Мирошниченко Ю.В. Научно-понятийный аппарат реинжиниринга бизнес-процессов предприятия / Ю.В.Мирошниченко, А.И. Филиппова // Бизнес-Информ. 2012. -№ 6. -С. 203-206.
10. Пэрэрва М.Г. Учетная политика в системе управления предприятиями по поставке и реализации природного газа [Текст] / М. Пэрэрва // Экономический анализ: Сб.наук. трудов / Тернопольский НЭУ; сост.: С.И. Шкарабан (глав. ред.) и др. – Тернополь: ИПЦ Тернопольского национального экономического университета "Экономическая мысль", 2013. -Том 13. -С. 441-446.
11. Саблук П.Т. Проблемы реформирования бухгалтерского учета и отчетности в Украине /П.Т. Саблук // Сборник научных трудов Подольского государственного аграрно-технического университета. 2009. -Вып. 17 т. 2. -С. 5-8.
12. Таранюк Л.М., Запороженко О.М. Организационные принципы проведения реинжиниринга бизнес-процессов предприятий // Механизм регулирования экономики [Электронный ресурс] 2011, №4. С. 122-131.
13. Хаммер Майкл. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе/М. Хаммер,Дж. Чампи;[пер. с англ. Ю.Е.Корнилович],-М.: Манн,Иванов и Фербер,2006.-287 с.
14. Ханна М. Управление производством с целью удовлетворения потребителя. [Текст]: монография / Под ред. М. Ханна. – Нью-Йорк, 1-е издание, 2009. – 315 с.
15. Череп А.В. Реинжиниринг – философия управления предприятием пищевой промышленности. [Текст]: монография / А.В.Череп, К.Л. Потопа, О.В. Ткаченко -Киев: [б. и.], 2009. -368 с. -ISBN 978-966-1951-282-2.
16. An Introductory Guide by Peter Carter [Электронный ресурс]: –Режим доступа: <http://www.teamtechnology.co.uk/business-process-reengineering.html>.
17. File: Business Process Reengineering Cycle.jpg [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/File:Business_Process_Reengineering_Cycle.jpg.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ*

Экономические исследования во многих странах подтверждают переход к экономике знаний. Ни одна страна не может стоять в стороне от этого процесса, ведь глобализационные процессы способствуют распространению общемировых тенденций использования интеллектуального капитала в деятельности предприятий. Существует немало исследований теоретического характера относительно отражения активов с нематериальной природой в учете и отчетности, но до практических внедрений дело так и не дошло, за исключением некоторых зарубежных стран. Даже в Европе и США основные формы финансовой отчетности не содержат информации об интеллектуальном капитале.

В Украине отсутствует методика обобщения данных об интеллектуальном капитале и любые поощрения по этому поводу со стороны контролирующих органов. Однако имеется заинтересованность отдельными составляющими, которые находят отражение в статистической и финансовой отчетности, что игнорирует социально – экономическое значение интеллектуального капитала. Ведь эти показатели нужны не только государственным органам и службе статистики, но и другим заинтересованным пользователям.

Необходимо проанализировать возможность представления интеллектуального капитала в отчетности и разработать алгоритм ее раскрытия. Кроме того, целый набор статистической отчетности показывает отдельные стороны исследуемого объекта, без надлежащей систематизации. По нашему мнению, основной причиной этого является то, что интеллектуальный капитал – это совокупность объектов, созданных на отдельно взятом предприятии, компании, то есть он принадлежит, на языке международных стандартов бухгалтерского учета (МСБУ), к "внутригенерированным", что и обуславливает определенные особенности учета и отчетности. Без сомнения, отдельные составляющие интеллектуального капитала являются полноценными участниками хозяйственной деятельности.

Несмотря на многочисленные исследования зарубежных ученых Эдвинсона Л.¹, Моритсена Я.², Льва Б.³, Стюарта Т.⁴, Свэйби К.⁵ и др., как за рубежом, так и в Украине продолжают дискуссии относительно формата отчетности об интеллектуальном капитале и ее унификации для более полного представления его влияния на социально-экономические показатели деятельности предприятия.

* Жураковская Ирина Владимировна к.э.н., доцент кафедры учета и аудита, Луцкого национального технического университета, Украина

¹ Edvinson L. Corporate longititude. Navigation in an economy based on knowledge. - М.: INFRA-M, 2005 - XX. - 248.

² Mouritsen Jan Reporting on intellectual capital: why, what and how? / Jan Mouritsen, Per Nikolaj Bukh, Bernard Marr [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://pnbukh.sitecare.dk/files/pdf_artikler/2004_Reporting_on_IC_Mouristen_Bukh_Marr.pdf.

³ Baruch Lev. An Accounting Perspective on Intellectual Capital / Baruch Lev, Leandro Cafibano, Bernard Marr. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/lcanibano/2007/Tema%207%20Contabilidad%20Intangibles/Accounting%20Perspective%20on%20IC%20_Lev%20Canibano%20Marr_.pdf

⁴ Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / Stewart T.A. - New York: Currency Doubleday, 1997, - p. 67.

⁵ Sveiby K.-E. Intellectual Capital and Knowledge Management / Sveiby K.-E. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.sveiby.com.am/intellectual_capital.html

Цель исследования – проанализировать возможность представления интеллектуального капитала в отчетности предприятия и разработка алгоритма ее раскрытия.

Практическое применение понятия "интеллектуальный капитал" представлено в Интернет-ресурсах, доступны отчеты банков и корпораций, которые проявили заинтересованность в этом объекте и отражают его в своей отчетности. Например, Австрийский национальный банк¹, Австрийская академия наук² и др. В каждом конкретном случае отчетность иностранных компаний об интеллектуальном капитале адаптирована по объему и размеру для четкой и конкретной цели в соответствии с ожиданиями и требованиями пользователей³.

Большинство информации о нематериальных ресурсах за рубежом раскрывается в двух основных источниках: официальная финансовая отчетность в составе нематериальных активов (незначительная часть) и в примечаниях в качестве добровольного дополнительного представления или специальном отчете об интеллектуальном капитале. Хотя официально в отчетности украинских предприятий раздел "интеллектуальный капитал" отсутствует, многие показатели, которые раскрываются в ней, в совокупности могут характеризовать интеллектуальный капитал предприятия.

Структурно интеллектуальный капитал делится на человеческий, рыночный и внутренний (структурный или организационный).

В исследованиях Давидюк Т.В.⁴ систематизированы основные показатели человеческого капитала по отчетам международных корпораций. Анализируя их, можно увидеть частичное соответствие украинским формам статистической отчетности: Отчет по труду (форма 1-ПВ (квартальная)) и Отчет о количестве работников, их качественный состав и профессиональное обучение (форма 6-ПВ), утвержденные приказом Госкомстата от 26.10.2009 №403 и зарегистрирована в Минюсте 15.12.2009 за №1211 / 17227. Такие показатели использования человеческого капитала, как среднесписочная численность штатных работников, количество принятых и выбывших работников, фонд рабочего времени, фонд оплаты труда, количество работающих по возрасту и полу, количество работников, имеющих высшее образование по образовательным уровням, научную степень, изобретатели и рационализаторы, учились за рубежом, повысили квалификацию, заключение коллективных договоров, рабочие места с неудовлетворительными условиями труда, работающие пенсионеры и т.д., которые характеризуют человеческий капитал за рубежом, присутствуют в вышеуказанных формах статистической отчетности. В тоже время отсутствуют качественные показатели использования человеческих ресурсов и количественные показатели по расходам на человеческий капитал.

Одной из важнейших частей интеллектуального капитала, которая принимает активное участие в хозяйственном процессе, есть – внутренний (структурный). Сущность этой составляющей связана с инновационной деятельностью в области технологий производства, управления, интеллектуальной собственностью и другие. Раскрытие внутреннего (организационного) капитала в отечественной отчетности изучено нами в предыдущих исследова-

¹ Austrian Institute of Technology [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.arcs.ac.at/publik/fulltext/wissensbilanz/ARCS_Wissensbilanz_1999.pdf

² Austrian Academy of Sciences. Intellectual Capital Report. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.interacademies.net/File.aspx?id=12660>.

³ Sujana A. Intellectual capital reporting practices of the top Australian firms / Sujana A., Abeysekera I. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1437&context=commpapers>

⁴ Давидюк Т.В. Методичні підходи до відображення людського капіталу у звітності зарубіжних компаній: досвід для України. / Давидюк Т.В. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2011_1/14.pdf

ниях¹. Составляющими этого капитала, исходя из отчетов международных корпораций, есть: интеллектуальная собственность, корпоративная культура, философия управления, управление технологическим процессом, информация и сетевые системы, исследования и разработки².

Перечисленные показатели тоже можно сопоставить статистическим формам украинских предприятий: Обследование инновационной деятельности промышленного предприятия (форма № 1-инновация (годовая)), утверждено Приказом Госкомстата Украины от 20.11.2012 № 471 и Отчет о выполнении научных и научно-технических работ (форма № 3-наука (годовая)), утверждено Приказом Госкомстата Украины от 20.11.2012 № 471. К числу показателей, раскрывающих внутреннюю составляющую интеллектуального капитала в отечественной отчетности, принадлежат: исследование и разработка, интеллектуальная собственность. Такие показатели организационного капитала, как корпоративная культура, философия управления, управление технологическим процессом и т.д. отображаются на добровольной основе на сайтах компаний.

На примере человеческого и организационного капитала можно сделать вывод, что показатели интеллектуального капитала в практике украинского отчетости не систематизированы, очень трудно провести его комплексную оценку. Украинские предприятия раскрывают много информации, однако отсутствует системность в этом процессе. Изменения в статистические наблюдения, которые мы анализировали, внесенные в 2012- -2014 годах, то есть процесс совершенствования идет, однако до сих пор категория "интеллектуальный капитал" не нашла своего отражения, не признаем его наличие на уровне предприятий.

Проследим эволюцию учетного обеспечения формирования показателей интеллектуального капитала в финансовой отчетности. Из объектов, имеющих нематериальную природу, первыми исследовать и показывать в отчетности начали нематериальные активы. В наших исследованиях³ приведено обоснование их принадлежности к интеллектуальному капиталу. Э.С. Хендриксен⁴ еще в 1982 году предлагал два подхода для учета нематериальных активов:

- капитализация, если с ними связаны будущие доходы;
- списание на расходы, если нельзя определить будущие доходы от их использования.

Как показывают исследования Льва Б., самой трудной задачей было и остается выявление, оценка и отражение в отчетности нематериальных активов, созданных на предприятии, а также приобретенных в составе бизнеса, что вызывает серьезные проблемы для бухгалтеров⁵. Принятие IAS (International Accounting Standard), IFRS (International Financial Reporting Standards) и FASB (Financial Accounting Standards Board) несколько сдерживает процесс отражения активов с нематериальной природой в отчетности. Общими критериями признания нематериальных активов на балансе были: активы могут быть идентифицированы, су-

¹ Жураковська І.В. Результати інтелектуальної діяльності як ресурси, активи, власність та капітал підприємства: обліковий аспект / Жураковська І.В. // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2009. - №647. – С. 331-336

² Intellectual capital reporting in Malaysian companies – A benchmark against Malaysian knowledge-based initiatives [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.utas.edu.au/__data/assets/pdf_file/0005/188447/Husin_Hooper_Olesen.pdf

³ Жураковська І.В. Відображення інтелектуальної власності в звітності / Жураковська І.В. // Бухгалтерський облік і аудит, 2009. - №11. – С.46-56.

⁴ Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета. Учебник. / Хендриксен Э.С. – М.: Издательство: "Финансы и статистика", 2000. – 567с.

⁵ Baruch Lev. An Accounting Perspective on Intellectual Capital / Baruch Lev, Leandro Cañibano, Bernard Marr. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/lcanibano/2007/Tema%207%20Contabilidad%20Intangibles/Accounting%20Perspective%20on%20IC%20_Lev%20Canibano%20Marr_.pdf

ществуют экономические выгоды от использования; стоимость может быть достоверно оценена (IAS 38 с 1998 года и SFAC 5 с 1984 года). Со временем критерии уточнили. Активом признают: контролируемый предприятием, в результате прошлых событий; от которого ожидают поступления будущих экономических выгод на предприятие, а нематериальный активом – немонетарный актив, который не имеет физической субстанции и может быть идентифицирован. Хотя эти критерии справедливы для большинства нематериальных активов полученных в сделках по приобретению, для созданных внутри предприятия имеем большую степень несоответствия между требованиями законодательства и практикой, ведь большинство нематериальных ресурсов создаются непосредственно на предприятии. Неопределенность по поводу контроля будущих экономических выгод нематериальных активов вместе с трудностями в оценке – основные аргументы против признания этих ресурсов на балансе.

Мировую тенденцию отражения нематериальных активов в отчетности олицетворяют Международные стандарты финансовой отчетности (IAS / IFRS). Украина ввела их для различных видов предприятий с 1 января 2012, 2013 и 2014. МСБУ 38 ставит четкие условия для внутренне созданных нематериальных объектов. Требуется капитализация, когда эти условия выполняются (п. 57), что представлено в табл.1.

Таблица 1

Требования международных стандартов по отображению объектов интеллектуального капитала (созданных внутри предприятия) в финансовой отчетности

№ з/п	Требования	Пункт МСБО 38	Пути выполнения условий по МСБУ
1	2	3	4
1	если субъект хозяйствования может доказать техническую возможность завершить создание нематериального актива так, чтобы он был пригоден к использованию или продаже	57	не предусмотрено
2	если субъект хозяйствования может доказать свое намерение завершить создание нематериального актива и использовать или продать его	57	не предусмотрено
3	если субъект хозяйствования может доказать свою способность использовать или продать нематериальный актив	57	не предусмотрено
4	если субъект хозяйствования может доказать как нематериальный актив будет создавать вероятные будущие экономические выгоды. Среди прочего, предприятие должно доказать существование рынка для нематериального актива или для самого нематериального актива или (если его использовать внутри) полезность нематериального актива	57	Оценивает будущие экономические выгоды, которые будут получены от нематериального актива, используя принципы МСБУ 36 "Обесценение активов" (п.60)
5	если субъект хозяйствования может доказать наличие соответствующих технических, финансовых и других ресурсов для завершения разработки и использования или продажи нематериального актива	57	Можно реализовать, составив бизнес-план, получая свидетельство от заказчика о его готовности финансировать план (п.61)
6	если субъект хозяйствования может доказать свою способность достоверно оценить расходы, которые относятся к нематериальному активу в течение его разработки	57	Разработать систему калькулирования (п.62)

Продолжение

1	2	3	4
7	Внутренне генерируемые бренды, заголовки, издательские права, списки клиентов и аналогичные по сути объекты, не следует признавать в качестве нематериальных активов	63	не предусмотрено
8	Расходы на обучение, предэксплуатационные расходы на раскрутку бренда не капитализируются	69	не предусмотрено

Составлено автором на основе¹

Международные стандарты финансовой отчетности не учитывают природу и экономические характеристики различных видов нематериальных активов и инвестиций, связанных с ними, а главное – потенциальную важность этой информации для заинтересованных сторон. С приведенного выше можно сделать однозначный итог – интеллектуальный капитал не соответствует требованиям отражения в финансовой отчетности по международным стандартам финансовой отчетности. Установленные правила раскрытия информации о нематериальных объектах в годовой отчетности привели к тому, что информации не хватает. Все чаще предприятия, организации и учреждения испытывают необходимость повышения прозрачности отчетности, ее ориентации на экономику знаний, отход от классических стереотипов. Существует потребность в информации об интеллектуальных ресурсах компаний, которые помогут улучшить процесс принятия управленческих решений для руководителей и сообщат общество о перспективах деятельности.

Однако отдельные компании за рубежом отражают интеллектуальный капитал. Причем такое раскрытие не противоречит международным стандартам. Согласно Концептуальной основе финансовой отчетности, цель финансовой отчетности – предоставить информацию о субъекте хозяйствования, которая является полезной для пользователей. Большинство международных стандартов позволяют раскрытие дополнительной информации в произвольной форме в составе примечаний к финансовой отчетности. Тем не менее, с точки зрения инвесторов есть серьезный недостаток представления информации об интеллектуальном капитале:

- отсутствие гармонизации (сопоставимости) среди фирм, промышленных предприятий, или за разные годы, за которые данные опубликованы;
- отсутствие методики управленческого учета составляющих интеллектуального капитала (она есть, но также отличается у каждого предприятия).

Многие ученые осознают существующие недостатки отчетности о нематериальных объектах, но изменения в стандартах будут происходить медленно исходя из принципа осмотрительности. Поэтому в ближайшем будущем учет нематериальных активов следует развиваться быстрее в направлении управления (управленческого учета), стимулировать добровольного раскрытия в примечаниях к финансовой отчетности. Для обеспечения выполнения определенных задач целесообразно уделить внимание унификации отдельных составляющих примечаний, составленных по международным стандартам финансовой отчетности, и рекомендовать их к использованию в Украине.

Исходя из вышеизложенного, можно предложить алгоритм представления информации об интеллектуальном капитале в отчетности (рис. 1).

¹ Международный стандарт бухгалтерского учета 38 "Нематериальные активы" [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408

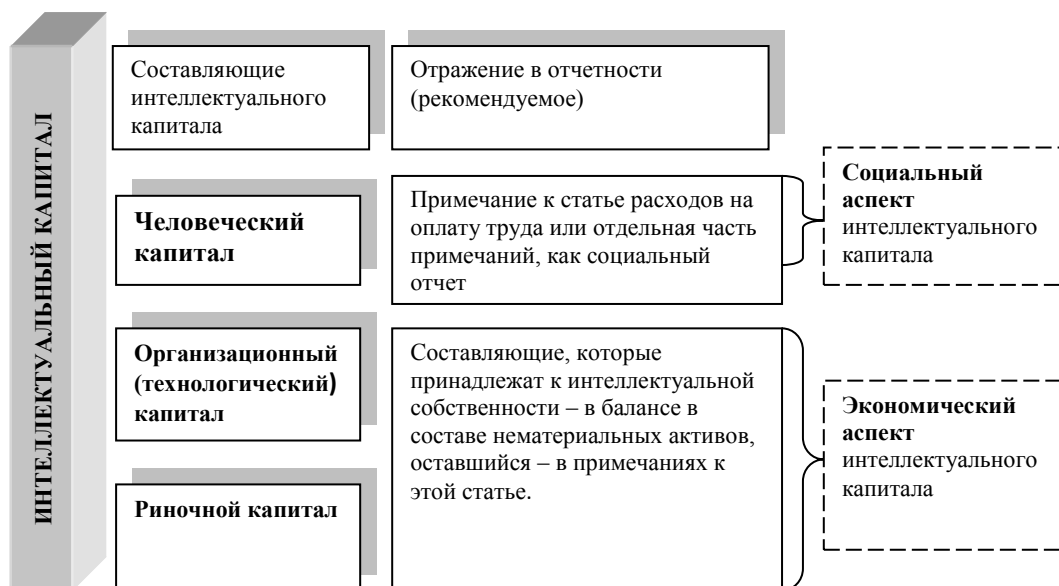


Рис.1 – Алгоритм представления информации об интеллектуальном капитале в отчетности

Можно сформулировать следующие пути представления отчетности об интеллектуальном капитале в Украине:

- Пересмотр статистических наблюдений, обобщение отдельных показателей для характеристики интеллектуального капитала и выделение таких, которые не составляют коммерческой тайны и должны предаваться гласности.

- Для предприятий, которые обязаны обнародовать финансовую отчетность, целесообразно предусмотреть отдельный раздел примечаний с раскрытием интеллектуального капитала.

- Продолжить исследования по разработке принципов и процедур поощрения предприятий и организаций раскрывать в отчетности показатели интеллектуального капитала, которые имеют социальное значение, за основу можно принять рекомендации Европейского Союза.

- Разработать модель отчетности и принципы оценки составляющих интеллектуального капитала для отражения в отчетности.

- Определить перечень субъектов хозяйствования, которые обязаны раскрывать информацию (кроме тех, что обнародуют финансовую отчетность, например: учебные заведения, научно – исследовательские учреждения, предприятия ИТ сферы и т.д.).

За рубежом наблюдается практика, что для каждого предприятия показатели и методы оценки интеллектуального капитала разработаны индивидуально, в противном случае не было бы столько моделей отчетности. Одних интересуют показатели, касающиеся доли рынка, качества продукции и услуг, других – текучесть кадров и их образование, полученные знания. В одних отчетах приводятся абсолютные показатели, в других – относительные, посчитаны по собственной методике, но все они являются составляющей управленческой отчетности и управленческого учета предприятия, результаты которого подлежат официальному обнародованию по решению руководства предприятия или компании. Украина может пойти другим путем, ведь основная часть показателей отражается в статистической

отчетности, несоответствия только по объемам раскрытия каждой составляющей интеллектуального капитала.

Будущие исследования должны учитывать, что выгоды от раскрытия интеллектуального капитала не должны перевешивать затраты, поэтому сложные расчеты и оценки не найдут широкого внедрения. Очевидно, что для управленческого контроля и оценки эффективности должна быть разработана сбалансированная система показателей. В Украине же единственным пользователем показателей об интеллектуальном капитале была и остается государство, что ограничивает потребности других заинтересованных сторон и уменьшает социальную функцию интеллектуального капитала.

Многочисленные преимущества отчета об интеллектуальном капитале являются бесценным инструментом для получения информации об эффективности деятельности предприятия. Практика использования таких отчетов за рубежом показывает, что инвесторы и заинтересованные стороны нуждаются в информации обо всех активах и производственных ресурсах компании, поэтому традиционная бухгалтерская отчетность должна быть дополнена информацией о нематериальных факторах производства. Продолжение исследований в данной сфере позволит на основании существующей системы отчетности проводить анализ инновационного потенциала предприятий, эффективности использования интеллектуального капитала.

Литература

1. Edvinson L. Corporate longitude. Navigation in an economy based on knowledge. – М.: INFRA-M, 2005 – XX. – 248.
2. Mouritsen Jan Reporting on intellectual capital: why, what and how? / Jan Mouritsen, Per Nikolaj Bukh, Bernard Marr [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pnbukh.sitecare.dk/files/pdf_artikler/2004_Reporting_on_IC_Mouritsen_Bukh_Marr.pdf.
3. Baruch Lev. An Accounting Perspective on Intellectual Capital / Baruch Lev, Leandro Caribano, Bernard Marr. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/lcanibano/2007/Tema%207%20Contabilidad%20Intangibles/Accounting%20Perspective%20on%20IC%20_Lev%20Canibano%20Marr_.pdf
4. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / Stewart T.A. – New York: Currency Doubleday, 1997, – p. 67.
5. Sveiby K.-E. Intellectual Capital and Knowledge Management / Sveiby K.-E. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.sveiby.com.am/intellectual_capital.html
6. Austrian Institute of Technology [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.arcs.ac.at/publik/fulltext/wissensbilanz/ARCS_Wissensbilanz_1999.pdf
7. Austrian Academy of Sciences. Intellectual Capital Report. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.interacademies.net/File.aspx?id=12660>.
8. Sujan A. Intellectual capital reporting practices of the top Australian firms / Sujan A., Abeyssekera I. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1437&context=commpapers>
9. Давидюк Т.В. Методичні підходи до відображення людського капіталу у звітності зарубіжних компаній: досвід для України. / Давидюк Т.В. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2011_1/14.pdf
10. Жураковська І.В. Результати інтелектуальної діяльності як ресурси, активи, власність та капітал підприємства: обліковий аспект / Жураковська І.В. // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – №647. – С. 331-336

11. Intellectual capital reporting in Malaysian companies – A benchmark against Malaysian knowledge-based initiatives [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://www.utas.edu.au/__data/assets/pdf_file/0005/188447/Husin_Hooper_Olesen.pdf
12. Жураковська І.В. Відображення інтелектуальної власності в звітності / Жураковська І.В. // Бухгалтерський облік і аудит, 2009. – №11. – С.46-56.
13. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета. Учебник. / Хендриксен Э.С. – М.: Издательство: "Финансы и статистика", 2000. – 567с.
14. Международный стандарт бухгалтерского учета 38 "Нематериальные активы" [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЧЕТОВОДНАТА ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИ ИНФОРМАЦИОННО ОСИГУРЯВАНЕ НА ЕЛЕКТРОННАТА ТЪРГОВИЯ*

Изследването на научно-приложните счетоводни аспекти на електронната търговия в Р.България са не само актуални, но и наложителни според автора, поради нарастващите ѝ обороти в национален и световен мащаб и вариациите във формите на нейното проявление от началото на 21 век. Не по маловажен е и фактът, че през последните години тя вече не е приоритет само на големите предприятия, но се осъществява и от малки и средни такива, т.е. тя придобива все по-масов характер. Обстоятелство, което генерира необходимост от хармонизиране на националното нормативно, счетоводно и данъчно третиране на протичащия търговски обмен.

Електронната търговия, наречена още e-commerce (от английското *electronic commerce*) е "търговски обмен, реализиран в електронна среда, посредством използването на съвременни информационни и комуникационни технологии (ИКТ). Електронните продажби се реализират при взаимодействие и комуникация, осъществявани благодарение на съвременните ИКТ, без необходимост от физическо присъствие на клиента, там където стоката е налична"¹. Българският *Закон за електронната търговия*² дефинира е-търговията като "предоставяне на услуги на информационното общество" (чл.1 ал.1-3), Независимо от вариациите на дефинициите, съществено е, че е-търговията генерира опции за максимална интеграция на търговската услуга. Дигитализирането на търговския процес позволява всички негови аспекти да бъдат усъвършенствани в посока конкурентна диференциация и оптимално задоволяване на потребителския избор. Основните предимства и недостатъци, свързани с успешното налагане на бизнес модела за осъществяване на търговски контакти посредством използването на електронната търговия, са широко коментирани в специализираната литература³, но не са обект на настоящата статия. С цел детерминиране параметрите на обекта на изследване следва да бъде направено разграничение между е-бизнес и е-търговия. При е-бизнесът технологиите не се използват само за продажби (което е основно за е-търговията), а за да се подобрят всички аспекти на бизнеса. Е-търговията обхваща отворените навън процеси като: маркетинг, приемане на поръчки, доставка на стоки, обслужване на клиентите, закупуването на суровини и материали. В резултат се генерират нови бизнес модели и потенциал за увеличаване на печалбата. Според критерия участници в е-търговията съществуват следните модели:

* Доц. д-р Румяна Пожаревска, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС.

¹ Стоянов, М., Нарастане значението на електронната търговия в Република България, Известия на съюза на учените - Варна, 2013, с.25

² Обн., ДВ, бр. 51 от 23.06.2006 г., посл. изм. бр. 82 от 16.10.2009 г.

³ Пак там. (Ескенази, А. Бизнес интернет приложения. Варна: Унив. изд. на ИУ, 2002, с. 10-20. Велчева, Й. и А. Петков. Информационни системи и технологии в бизнеса. Русе: РУ "А. Кънчев", 2002, с. 122-125. Тонкова, Е. Дистрибуционни модели в условията на е-бизнес. Варна: ИК "Стено", 2005, с. 7-12. Попов, В. и Р. Върбанов. Подходи и варианти за реализиране на системи за електронна търговия в малките и средни предприятия. // Електронно списание "Диалог", 05/2011, с. 153-167, <<http://www.uni-svishtov.bg/dialog/2011/INI/13-2010-statia-2011.pdf>>, (10.08.2013). Моцев, М. Електронна търговия. София: Изд. "Форком", 2001, с. 175, 177-178.)

- B2C (*business to customer*) – бизнес към клиент (пример за такъв модел са класическите онлайн магазини, базирани на каталожна търговия);
- B2B (*business to business*) – бизнес към бизнес (пример за такъв модел е-търговия са фирми, които интегрират информационните си системи, за да автоматизират обмена на стоки и информация помежду им);
- C2C (*customer to customer*) – клиент към клиент (схеми, при които търговията се осъществява между потребители на платформа, а доставчикът на платформата само осигурява инфраструктурата, често срещу такса);
- B2G (*business to government*) – бизнес към правителство (модел, при който компании предлагат услуги на правителството с необходимите за целта специфики, напр. прозрачност).

Най разпространения начин за електронна търговия в световен мащаб е B2B – около 90% от общия обем търговия, извършвана през интернет. Ръстът на развитие последните години показва едно доста сериозно преминаване и своеобразно прехвърляне към този тип търговия¹. След като китайската Alibaba.com набра 25 милиарда долара от листването си на Нюйоркската борса, на международната сцена се заговори за *инвестиционния аспект на електронната търговия в интернет*. Според прогноза на компанията за проучвания Forrester мобилната търговия в Европа в периода 2011-2017 г. ще нарасне 11 пъти. От EIU обаче смятат, че оценката им дори е подценена. Експертите считат, че пазаруването през смартфона ще се превърне в ежедневие². Националните данни за 2013 г. сочат, че 683 хил. българи са правили покупка през интернет. Броят им се е увеличил с почти 3 процентни пункта спрямо предходната година³. Според данни на Националния статистически институт за 2014 г. стойността на покупките през интернет за България възлиза на 5 058 000 лв., като е отбелязан средногодишен ръст от около 20%⁴. Прогнозите са този процент да нарасне за в бъдеще. Интересна тенденция, която се наблюдава през последните години, е диверсификацията на пазара, породена от многото новосъздадени интернет магазини, реализиращи все по-големи обороти. Този тренд е допълнително подсилен от появата на така наречените SAAS (software as a service) решения за електронни магазини, които предлагат коренно различна бизнес концепция, минимализираща рисковете при стартиране на сайт за онлайн търговия. Всички цитирани изследвания и данни са представени от автора с единствената цел да обосноват необходимостта от приваждане на националната счетоводната теория и практика в режим на съответствие с потребностите на динамично развиващите се е-търговски процеси. Допълнителен мотив е, че развитието на е-търговията все в по-голяма степен се осъществява и от малки и средни предприятия (т.е. тя не е изолирано явление, касаещо само големи компании), за които възниква потребност от хармонизиране и адекватно представяне на надеждна счетоводна информация за нови дейности и обекти.

¹ Например ръста на печалбата на един от най-големите търговци B2B в Китай Alibaba.com за първото тримесечие на 2012 г. възлиза на 64%. Очакванията за развитие в този сектор до 2015 г. са за ръст над 300%. Само през китайските B2B магазини за 2011 г. са преминали над 1 трилион долара. Прогнозните данни са за ежегоден ръст с 35%, като очакваните обороти са за 4 трилиона долара през 2015 г. Подобно е положението и с далеч по развитата американска икономика. Интересен факт е, че половината от пазара B2B се разпределя от малки и средни предприятия. Според информация на BBC годишните продажби на Alibaba.com надхвърлят тези на Amazon.com и eBay за 2013 г. (juliannachev.blogspot.com/2012/10/blog-post_2430.html; [Accessed January, 29, 2015].

² www.economy.bg/.../Търговията-през-2022—vse-poveche-onlajn-i-vo..., [Accessed January, 29, 2015].

³ www.investor.bg/temi/електронна%20търговия; [Accessed January, 29, 2015].

⁴ www.nsi.bg/bg/content/2871/електронна-търговия; [Accessed January, 29, 2015].

Е-търговията в Р България се регулира основно от *Закона за електронната търговия* (ЗЕТ). Следва да бъде уточнено, че законът приема за е-търговия не всеки вид търговски сделки в интернет, а тези, които са специфични за информационно общество и отговарят на критериите на ЗЕТ (чл. 1, ал. 3): т.е. сделки/услуги, които обикновено са възмездни и се предоставят от разстояние чрез използването на електронни средства след изрично изявление от страна на получателя на услугата (вкл. рекламните съобщения за тях). ЗЕТ добавя конкретни изисквания към сключването на договори с електронни средства. Изискват се най-общо три стъпки, като законът прибавя специфики към всяка една от стъпките: предложение за сключване на договор от страна на търговеца (оферта); изявление за сключване на договор от клиента; потвърждение от страна на търговеца за получаване на изявлението за сключване на договора (напр. уебстраница, която потвърждава поръчката, имейл и др.). Други основни нормативни актове, регулиращи покупко-продажбите чрез е-търговия са: *Закон за защита на потребителите*¹, *Закон за задълженията и договорите*², *Закон за електронния подпис и електронния документ*³, *Закон за паричните преводи, електронните платежни инструменти и платежните системи*.⁴ За защита на общите браншови интереси през 2010 г. беше създадена *Българската асоциация за електронна търговия*⁵. Като страна членка на Европейския съюз Р.България прилага разпоредбите на европейското законодателство. Във връзка с това следва да бъдат отбелязани влезлите в сила в края на юли 2014 г. промени в *Закона за защита на потребителите*. Не само защото двигател за тези промени в българската нормативна уредба отново е европейското законодателство (цели се имплементирането на *Директива 2011/83/EC* на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2011 г.), а и защото Директивата въвежда един сравнително нов за националната ни правна доктрина принцип – принципа на максимална хармонизация⁶. Относно онлайн решаване на потребителски спорове следва да бъде споменат и *Регламент (ЕС) № 524/2013* на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013 г. за изменение на *Регламент (ЕО) № 2006/2004* и *Директива 2009/22/ЕО* (Регламент за ОРС за потребители).

Научно-приложната счетоводна проблематика по отношение на електронната търговия в настоящата статия е изследвана в два основни аспекта:

- идентифициране и признаване на нематериални активи, възникнали за участниците в електронната търговия; и
- модели на възможни сделки при осъществяване на продажби по интернет посредством уебсайт и методика за тяхното отчитане.

Признаване на права, генерирани за участниците в е-търговията, за счетоводни цели. Правата върху е-търговията са включени в *Конвенцията за учредяване на Световната организация по интелектуална собственост (СОИС)*⁷ като "нови обекти върху интелек-

¹ Обн. ДВ. бр.99 от 9 Декември 2005г.; посл. изм. и доп. ДВ. бр.61 от 25 Юли 2014 г., [Accessed January, 29, 2015].

² Обн. ДВ. бр.2 от 5 Декември 1950 г., посл. изм. ДВ. бр.50 от 30 Май 2008 г. [Accessed January, 29, 2015].

³ Обн. ДВ. бр.34 от 6 Април 2001г., посл. изм. ДВ. бр.100/Декември 2010 г., [Accessed January, 29, 2015].

⁴ Обн. ДВ. бр.31 от 8 Април 2005г., посл. изм. ДВ. бр.16 /Февруари 2008 г., [Accessed January, 29, 2015].

⁵ <http://www.baet.bg/top-menu/about>, [Accessed January, 29, 2015].

⁶ Съгласно този принцип държавите членки не могат да запазват или въвеждат в своето национално законодателство разпоредби, различни от предвидените в директивата, освен ако не е предвидено друго.

⁷ The World Intellectual Property Organization (WIPO), Available from: [<http://www.wipo.int>] [Accessed January, 29, 2015].

туална собственост"¹. Правата върху интелектуална собственост като правило покриват праговите критерии, въведени от счетоводните стандарти, за признаване на нематериални активи в предприятията. Обектите на закрила при е-търговията са създаването на уебсайта и формите на разпространение на продукта на интелектуална собственост в дигиталното пространство. Основните въпроси, на които счетоводната теория следва да даде отговор, при е-търговията са:

- ✓ кои участници (предприятия) в търговския обмен ще могат да признаят за счетоводни цели нематериални активи; и
- ✓ към коя класификационна група ще бъдат причислени тези активи.

От участниците в е-търговията нематериален актив възниква за създателя на уебсайта (авторско право върху литературно произведение² – на физическо, на юридическо лице или служебно), за възложителя по договора и за предприятията доставчици на комуникационни съоръжения (communication providers), на услуги (service providers), на данни и информация (content providers) и на достъп до мрежата (access providers). Със създаването на уебсайт за електронна търговия възниква нов обект на интелектуалната собственост и свързаните с използването му авторски и сродни права трябва да бъдат ясно регламентирани в договора за възлагането му. За търговски цели, правото може да бъде използвано само с изричното разрешение на автора или на носителя на правата. Правата на автора по отношение на обекта, който е създал, възникват автоматично в момента на създаване на обекта (статия, снимка, дизайн на уебсайт, сорс код на софтуер и т.н.) и обективизирането му на материален носител (т.е. написване на хартия, публикуване в интернет и т.н.), без да е необходимо обекта да се регистрира някъде. Въпреки това с цел доказване на авторството, както и началния момент на авторството, е добре да са налични документи с точна дата, които установяват кой е носителят на правата. Най-удобният вариант от гледна точка на защита правата на интелектуална собственост е или търговецът сам да разработи уебсайта си, както и други обекти на интелектуална собственост или когато това не е възможно – те да бъдат изработени от негови служители, с които се намира в трудово-правоотношение, тъй като тогава авторското право възниква директно за работодателя (когато се разработва софтуер). Друга опция е придобиването на имуществени права за обекти, които не са софтуер, но които съставляват основната част от авторското право и се притежават в голяма степен от работодателя по силата на закона. При създаване на уебсайт от външен източник, възложителят (търговецът) получава право да използва без ограничение във времето създаденият уебсайт, да внася промени в него, да го актуализира и усъвършенства неограничено, в зависимост от променящите се нужди и условия на бизнеса. Не на последно място, договорът между автора и възложителя трябва да предвижда гаранции за възложителя, че със създаването на уебсайта не са нарушени авторски и други права на интелектуална собственост на трети лица. Следователно при външно генериран уебсайт за възложителя също възниква нематериален актив, но той ще бъде от класификационен клас "нови обекти на интелектуална собственост" и по-конкретно "интернет страница". Отговорността на четирите групи предприятия доставчици е по отношение на осигуряването на авторските права върху про-

¹ Като "нови обекти" са дефинирани тези, които не са включени в международните съглашения за закрила от 19 век. (Борисов, Б.; Интелектуална собственост: политика, право и икономика – Ръководство; Университетско издателство "Стопанство", С., 2009)

² Съгласно Конвенцията за учредяване на Световната организация по интелектуална собственост (СОИС) авторските права върху компютърни програми се третират като авторски права върху литературни произведения.

изведения, които те дигитализират и предават за ползване на трети лица¹. Най-разпространените тълкувания за дигиталната форма на произведенията на авторското право са "вариант на правото на разпространение" (американски подход) и "вариант на право на публично съобщаване" (европейски подход)². Независимо от различията в тълкуванията, общото принципно положение е, че представянето в електронна форма и включването на произведението в интернет трябва да се третира като възпроизвеждане, т.е. като сродно на авторското право.

В заключение на изложените постановки, представени до тук, може да бъде обобщено:

- нематериални активи при е-търговията възникват за създателя на интернет страницата, за възложителя и за предприятията доставчици на комуникационни съоръжения (communication providers), на услуги (service providers), на данни и информация (content providers) и на достъп до мрежата (access providers);
- за различните групи участници възникват различни нематериални активи – авторски права, сродни на авторските права, нови обекти на интелектуална собственост (интернет страница).

Счетоводни аспекти на е-търговията за отчетната единица търговец. За целите на настоящото изследване авторът се ограничава до третиране на проблематиката от позициите на отчетната единица търговец. За нея на практика могат да възникнат два вида нематериални активи по повод създаването на интернет страницата за е-търговия, класифицирани като "нов обект върху интелектуална собственост" (външно създаден уебсайт) и служебно авторско право върху литературно произведение (вътрешно създаден уебсайт). Цената на придобиване на външно генерирания нематериален актив ще включва всички разходи до въвеждането на актива в употреба. Последващи разходи ще бъдат капитализирани само в случаите когато те водят до увеличаване на икономическата изгода от употребата на актива. Когато уебсайта за е-търговия е създаден в рамките на трудови правоотношения признаването на актив и капитализирането на разходите ще зависи от целта на създаването на сайта. Вътрешно генерираните интернет страници могат да бъдат два вида според тяхното предназначение и намеренията на ръководството относно тяхното използване: страници за външен и за вътрешен достъп. Тези, които са предназначени за външен достъп се разработват и поддържат с цел популяризиране, рекламиране и продажби на веществена или невеществена продукция или стоки. Тези, които са предназначени за вътрешен достъп, се използват за излагане на политиката на отчетната единица и за съхраняване на данни за клиентите. За да бъдат разходите по създаването на интернет страниците капитализирани и продуктът да бъде признат за нематериален актив, е необходимо предприятието да докаже възможност за генериране на бъдещи икономически ползи. Ако отчетната единица не е в състояние да докаже как създадения интелектуален продукт, разработен единствено или предимно за популяризиране и реклама на собствените ѝ продукти и услуги, ще генерира вероятни бъдещи икономически ползи, всички разходи по разработването на интернет страницата следва да се признаят за разход в момента на тяхното възникване. В приложената таблица са представени основните видове разходи по разработване и функциониране на интернет страници и тяхното препоръчително счетоводно третиране.

¹ От 01.01.2015 г. предоставянето на услуги по разпространение на електронни услуги на крайни потребители, ще се облагат с ДДС в страната, в която е установен клиентът (държавата членка по потребление). За да избегнат необходимостта от задължителна регистрация по ДДС във всяка една държава членка на ЕС, в която доставят своите услуги на крайни потребители (нерегистрирани за целите на ДДС), доставчиците ще могат да се регистрират за ползване на специален режим за деклариране чрез информационната система MOSS (Mini-One-Stop-Shop).

² Борисов, Б.; М. Маркова; Нови обекти на интелектуалната собственост, Университетско издателство "Стопанство", С., 2002, с. 130

Таблица №1

Признаване и счетоводно третиране на разходи по разработване и поддържане на интернет страница.

Вид разход по разработване и поддържане на интернет страници	Признаване и представяне за счетоводни цели
<p>Разходи на етап планиране:</p> <ul style="list-style-type: none"> • проучване на икономическа целесъобразност; • определяне на хардуерни и софтуерни спецификации; • оценка на алтернативни продукти и доставчици; • избор на предпочитания 	<p>Признават се и се представят като текущ разход за периода</p>
<p>Разходи по разработка на приложението и инфраструктурата:</p> <ul style="list-style-type: none"> • получаване на домейн име; • разработка на операционен софтуер; • разработване на код за приложението; • инсталиране на разработените предложения на уебсървъра; • стрес-тест. 	<p>Разходите следва да се начислят като текущи в момента на тяхното възникване. В случаите когато може да бъде доказано, че в отчетната единица ще се вляят бъдещи икономически ползи от актива, че неговата себестойност може надеждно да се оцени и че са покрити праговите критерии за признаване на вътрешно създаден нематериален актив, то тогава тези разходи се капитализират.</p>
<p>Разходи по разработване на графичен дизайн</p>	<p>Разходите следва да се начислят като текущи в момента на тяхното възникване. В случаите когато може да бъде доказано, че в отчетната единица ще се вляят бъдещи икономически ползи от актива, че неговата себестойност може надеждно да се оцени и че са покрити праговите критерии за признаване на вътрешно създаден нематериален актив, то тогава тези разходи се капитализират.</p>
<p>Разходи по разработване на съдържанието в т.ч. разходи по създаване, закупуване, подготовка и зареждане на информацията върху интернет страницата, преди завършването на разработката.</p>	<p>Тази група разходи по принцип се третират като разходи за реклама и промоция. Те следва да се начислят като текущи в момента на тяхното възникване, до степента до която съдържанието на интернет страницата е разработено да рекламира и да популяризира собствената веществена или невеществена продукция на отчетната единица. В случаите когато може да бъде доказано, че в отчетната единица ще се вляят бъдещи икономически ползи от актива, че неговата себестойност може надеждно да се оцени и че са покрити праговите критерии за признаване на вътрешно създаден нематериален актив, то тогава тези разходи се капитализират.</p>
<p>Оперативни разходи като:</p> <ul style="list-style-type: none"> • актуализиране на графики; • редактиране на текстово съдържание; • добавяне на нови функции; • регистриране на интернет страницата в интернет търсачки; • резервно копиране на данни; • проверка на защитата за достъп; • анализ на използването на страницата; • други подобни. 	<p>Разходите следва да се изписват в момента на тяхното възникване, освен в случаите когато:</p> <ul style="list-style-type: none"> • има вероятност разходите да спомогнат на актива да генерира повече бъдещи икономически ползи от първоначално предвидените; • тези разходи могат да бъдат надеждно оценени и съотнесени към актива. <p>Ако посочените условия са изпълнени, последващите разходи следва да се капитализират и да се добавят към себестойността на нематериалния актив.</p>

Продължение

Други разходи, възникващи преди интернет страницата да достигне планираната производителност, като: <ul style="list-style-type: none"> • административни разходи, които не са пряко свързани с подготовката на интернет страницата за ползване; • начални оперативни загуби; • неефикасност; • разходи за обучение на служители за работа с интернет страницата; • други подобни разходи 	Разходите следва да се признаят за текущи в момента на тяхното възникване.
---	--

За осъществяване на е-търговията отчетната единица търговец може да прибегне до различни модели. Най-често срещаните са:

Първи модел: Търговец продава в чужд сайт. В търговския обмен участват трима контрагенти: търговец, посредник (собственик на уебсайта) и клиент. Сключва се договор между търговеца и предприятието **собственик на сайта, в който се включва клауза за комисионна в полза на посредника** като процент от стойността на продадените стоки. Парите от продажбата на стоките се превеждат от клиента по сметка на собственика на сайта (посредника). Търговецът изпраща стоката на клиента, като издава касова бележка само в случаите когато получава директно от клиента пари по банковата си сметка (плащане с дебитна или кредитна карта или с други заместващи парите платежни средства). Ако парите от клиента се получават по сметка на посредника търговеца издава фактура към посредника за цялата стойност на продадените за отчетен период ваучери. В края на отчетния период (съгласно договора между посредника и търговеца) се правят протоколи (справки) за продадените ваучери или стоки за всеки един вид. Търговецът създава счетоводна информация за: приходите от продажба с пълната сума на ваучерите (съгласно отчета за продажбите); за комисионната на посредника (съгласно фактура, издадена от посредника); за приспадане на комисионната от вземането от посредника за осъществените продажби; за получената сума от продажбите (продажна цена минус комисионната); за отписване по отчетна стойност на продадените стоки.

Втори модел: Търговец продава в собствен сайт. Търговецът издава касова бележка (независимо от начина на плащане по банков път, с чек, с ваучер, с банкова кредитна или дебитна карта или с други заместващи парите платежни средства) и изпраща стоката/продукцията. Създава счетоводна информация за прихода от продажба, за получаването на парите от клиента и отписва по отчетна стойност продадените стоки или продукция. Следва да бъде отбелязан и друг вариант на този модел. При него доставките обикновено се извършват на територията на страната чрез куриер. Плащането може да се извърши по банков път, чрез "Е-рау", пощенски запис или с наложен платеж. При доставка с наложен платеж стоката се предава на куриер, който в определен срок превежда по банков път заплатената от клиента сума. За вземанията от куриерите търговецът може да състави "Опис на изпратените с куриер стоки", който да представи в счетоводството заедно с "Отчет за продажбите". Данъчната администрация идентифицира наложения платеж с "разносна търговия" и изисква фискалната бележка да се издава от търговеца при окомплектовката на заявката и да се предава на купувача при заплащането на цената на стоките (*Наредба № Н-18 на*

МФ от 13.12.2006 г.)¹. Издаваните фактури следва да са придружени с фискален касов бон. Аналогични са постановките и на чл.118 (3) от Закона за данък добавена стойност (ЗДДС)², съгласно който "фискалният и системният бон са документи, които трябва да регистрират продажба/доставка на стока или услуга в търговски обект, по която се плаща в брой, с чек, с ваучер, с банкова кредитна или дебитна карта или с други заместващи парите платежни средства, издадени от въведено в експлоатация фискално устройство от одобрен тип или от одобрена интегрирана автоматизирана система за управление на търговската дейност". Противоречия между двата регулаторни документа се наблюдават обаче по отношение на детерминиранието на данъчното събитие – датата на окомплектоване на заявката или датата на получаване на плащането. Цитираната наредба не е съобразена с постановките на действащия ЗДДС. Съгласно чл. 25, ал. 3. т. 4 от ЗДДС, датата на възникване на данъчното събитие при продажба на стоки чрез поръчка по пощата или по електронен път е датата, на която доставчикът получава плащането. По силата на чл. 113. ал. 4 от ЗДДС, фактурата се издава задължително не по-късно от 5 дни от датата на възникване на данъчното събитие за доставката, а в случаите на авансово плащане – не по-късно от 5 дни от датата на получаване на плащането³. Търговецът на практика ще получи плащането на по-късна дата от датата, на която е изпратил стоката. Би следвало да има право да отрази продажбата и да издаде фискален касов бон според изискването на чл. 25 от ЗДДС. На практика *Наредбата* не отчита обстоятелството, че при получаването на стоката с наложен платеж не са редки случаите, при които клиентът може да откаже доставката. Това разминаване в нормативната регулация следва да намери своето адекватно решение, отчитащо спецификата на е-търговията.

Електронната търговия в РБългария все повече се осъществява от малки и средни предприятия. Разширяването на обема ѝ в национален план предполага хармонизиране на нормативното регулиране за нейното осъществяване и на счетоводното ѝ третиране. В рамките на статията авторът се ограничи до представяне на някои счетоводни аспекти за формите B2C (*business to customer*) и B2B (*business to business*) от позициите на търговеца. Идентифицирани бяха проблематични акценти по отношение признаването на нематериални активи и създаването на счетоводна информация за два основни модела на реализация на е-търговията.

Библиография

1. Борисов, Б.; Интелектуална собственост: политика, право и икономика – Ръководство; Университетско издателство "Стопанство", С., 2009
2. Борисов, Б.; М.Маркова; Нови обекти на интелектуалната собственост, Университетско издателство "Стопанство", С., 2002

¹ Наредба № Н-18 на МФ за регистриране и отчитане на продажби в търговските обекти чрез фискални устройства, в сила от датата на влизане в сила на Договора за присъединяване на Република България към Европейския съюз; Обн. ДВ. бр. 106 от 27.12.2006, посл. доп., бр. 78 от 12.10.2012 г., в сила от 12.10.2012 г.

² Закон за данък върху добавената стойност, Обн. ДВ. бр.63 от 4 Август 2006 г., в сила от 01.01.2007 г.; посл. изм. и доп. ДВ. бр.107 от 24.12.2014 г.; Available from: <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2135533201>; [Accessed January, 29, 2015].

³ Съгласно чл. 113. ал. 5 от ЗДДС, независимо от ал. 4 при вътрешно общностна доставка, включително в случаите на авансово плащане, фактурата се издава задължително не по-късно от 15-о число на месеца, следващ месеца, през който е възникнало данъчното събитие по чл. 51, ал. 1.

3. Стоянов, М., Нарастване значението на електронната търговия в Република България, Известия на съюза на учените – Варна, 2013
4. Bleykni, M., A paper presented at the Conference on Intellectual Property, Internet, Electronic Commerce and Traditional Knowledge", S., 2001
5. Ballet B., J. B. Berry, Les acteurs du commerce électronique, Insee Premiere, Janvier, 2005, Available from: www.insee.fr (rubrique Publications), [Accessed January, 10, 2015].
6. Закон за електронната търговия, Обн., ДВ, бр. 51 от 23.06.2006 г., посл. изм. бр. 82 от 16.10.2009 г., [Accessed January, 29, 2015].
7. Закон за електронния документ и електронния подпис, Обн. ДВ. бр.34 от 6 Април 2001г., посл. изм. ДВ. бр.100от 21 Декември 2010 г., [Accessed January, 29, 2015].
8. Закон за защита на потребителите, Обн. ДВ. бр.99 от 9 Декември 2005г.; посл. изм. и доп. ДВ. бр.61 от 25 Юли 2014 г., [Accessed January, 29, 2015].
9. Закон за паричните преводи, електронните платежни инструменти и платежните системи, Обн. ДВ. бр.31 от 8 Април 2005г., посл. изм. ДВ. бр.16 от 15 Февруари 2008 г., [Accessed January, 29, 2015].
10. Закон за задълженията и договорите (Отразена деноминацията от 05.07.1999 г.), Обн. ДВ. бр.2 от 5 Декември 1950 г., посл. изм. ДВ. бр.50 от 30 Май 2008 г. [Accessed January, 29, 2015].
11. Закон за защита на авторското право и сродните му права, Available from: <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2133094401>; [Accessed January, 29, 2015].
12. Закон за данък върху добавената стойност, обн. ДВ. бр.63 от 4 Август 2006 г., в сила от 01.01.2007 г.; посл. изм. и доп. ДВ. бр.107 от 24 Декември 2014 г.; Available from: <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2135533201>; [Accessed January, 29, 2015].
13. Национални стандарти за финансово отчитане на малки и средни предприятия
14. Международни счетоводни стандарти
15. Наредба № Н-18 на МФ за регистриране и отчитане на продажби в търговските обекти чрез фискални устройства; в сила от датата на влизане в сила на Договора за присъединяване на РБългария към Европейския съюз; обн. ДВ. бр. 106 от 27.12.2006, посл. доп., бр. 78 от 12.10.2012 г., в сила от 12.10.2012 г.; Available from: www.nap.bg/document?id=1265; [Accessed January, 29, 2015].
16. The **World Intellectual Property Organization (WIPO)**, Available from: <http://www.wipo.int> [Accessed January, 29, 2015].
17. juliannachev.blogspot.com/2012/10/blog-post_2430.html; [Accessed January, 29, 2015].
18. www.economy.bg/.../Tyrgoviyata-prez-2022---vse-poveche-onlajn-i-vo..., [Accessed January, 29, 2015].
19. www.investor.bg/temi/електронна%20търговия; [Accessed January, 29, 2015].
20. www.nsi.bg/bg/content/2871/електронна-търговия; [Accessed January, 29, 2015].
21. <http://www.baet.bg/top-menu/about>, [Accessed January, 29, 2015].

WHAT IS WRONG WITH ACCOUNTING CURRICULA?*

In 2014 the *Joint Curriculum Task Force* formed by the American Accounting Association (AAA) and the Institute of Management Accountants (IMA) published its first report¹ presenting an integrated competency-based Framework for accounting education. It is the most recent attempt to solve the problems embedded in accounting curricula².

This paper complements the wealth of work done on the development of the Framework by critical analysis in terms of its philosophical underpinnings. The study attempts to answer the following questions: What in philosophical terms are the goals of accounting education embedded in the IMA-MAS Framework? Should vocationalism be considered as enough foundation of accounting education? Is the future of accounting higher education only as occupational (although professional) education?

The paper recognizes the vocational realities of current accounting education but considers them insufficient as an ultimate criterion for developing higher education accounting curricula. In quest of philosophical foundations of the Framework proposed, the paper contributes to the existing literature by the novel idea to integrate the existential phenomenology as a non-vocational foundation of the Framework. It justifies the existential-phenomenological approach to accounting curriculum on the grounds that it contributes to the education of graduates who are considered not just as practically adaptive professionals to a wide spectrum of organizations but as reflective personalities in their enriched life world.

The remainder of the paper is organized as follows. In the first section it provides a review of the literature that explores what was deemed wrong with accounting curricula. This review includes a very brief summary of the proposed IMA-MAS Framework for accounting education. The second section critically examines the foundations of the Framework proposed based on a review of the literature in the field of philosophy of education. The next section presents and briefly justifies our idea for integration of the existential phenomenology as a non-vocational underpinning of the Framework. The fourth section contains a brief discussion on the possible advantages of the approach proposed. This section also discusses very briefly some insights into how that approach might be implemented in accounting education. The paper concludes with a summary and a call for further discussions.

Literature review

What was deemed wrong with accounting curricula?

A review of the literature in the field of accounting education shows that the focus in developing accounting curricula of the nearest past was on the preparation of accounting graduates for their entry-level professional success in the field of public accounting but not on developing competencies needed for their long-term career across a variety of changing settings. The gap between the competencies gained within accounting higher education and the demands of society

* Senior Assistant Prof. Dr. Mihail Musov, UNWE – Sofia, Bulgaria.

¹ IMA-MAS Curriculum Task Force, 2014, *op.cit.*

² Most of the problems are discussed in Albrecht, W., and R.Sack. *Accounting Education: Charting the Course through a Perilous Future*. Accounting Education Series, Volume 16. Sarasota, FL: American Accounting Association, 2000; Pathways Commission. *Charting a National Strategy for the Next Generation of Accountants*. American Accounting Association and American Institute of CPAs, 2012 (Available at: www.pathwayscommision.org), etc.

to the profession were initially recognized by the mid-1980s.¹ As a response in 1989 the Big 8 US accounting firms published a white paper² that called for an emphasis in accounting education on the development of analytical and conceptual thinking – skills that would be useful to students not only for their professional entry-level success but for their long-term career development. The *Accounting Education Change Commission*, established in the U.S. in the same year, had the aim to implement these recommendations. The success of its efforts is considered doubtful.³

Two decades later the *Pathways Commission* was formed between the American Accounting Association (AAA) and the American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). It had the ambitious task to examine the future structure and content of higher education in accounting. In its final report the Pathways Commission recognized the need of a long-term perspective and of a broader scope of the education and called for "*an educational model that is ... broadly formative and comprehensively attuned to the ever-evolving societal demands placed on the accounting profession*"⁴. It set seven basic recommendations for accounting education development (including curriculum models development), each of which is broken down into specific objectives (including to engage the accounting community to define the body of knowledge that provides the foundation for the curriculum models of the future).

In response to these recommendations in 2010 a *Joint Curriculum Task Force* was formed by the Management Accounting Section (MAS) of the American Accounting Association (AAA) and the Institute of Management Accountants (IMA). Its main task is to develop a comprehensive integrated Framework for accounting education through the identification of the required competencies of accounting and finance professionals and of the methods and means for the development of these competencies within the formal accounting curriculum.

Framework for accounting education proposed by IMA-MAS Curriculum Task Force (2014)

The Curriculum Task Force in its final report⁵ justifies four general recommendations aimed at accounting curricula development:

First, accounting education *should be focused on long-term career demands* (development of competencies that make graduates more adaptive to changing career environments in the long run) and not only on the knowledge and skills accounting students need for their entry-level success.

Second, accounting education *should be focused on broad organizational settings* modeling the requirements and responsibilities to accounting practice (beyond the scope of public accounting).

Third, accounting curricula *should be fundamentally based on a comprehensive understanding of the role of accounting in society, including on an analysis of how accountants contribute to value creation within diverse organizations*. The Task Force limits that recommendation primarily to the issues concerning organizational strategy formulation and analysis, planning, and implementation.

Fourth, accounting curricula *should develop the knowledge, skills, and abilities of the graduates as integrated competencies*, rather than as expertise acquired within the accounting

¹ Bedford, N., E. E. Bartholomew, C. A. Bowsher, A. L. Brown, S. Davidson, C. T. Horngren, H. C. Knortz, M. M. Piser, W. G. Shenkir, J. K. Simmons, E. L. Summers, and J. T. Wheeler. Future Accounting Education: Preparing for the Expanding Profession. *Issues in Accounting Education* 1 (1) 1986: 168–195.

² American Accounting Association (AAA). *Perspectives on Education: Capabilities for Success in the Accounting Profession* (The White Paper). New York, NY: Arthur Andersen & Co., 1989.

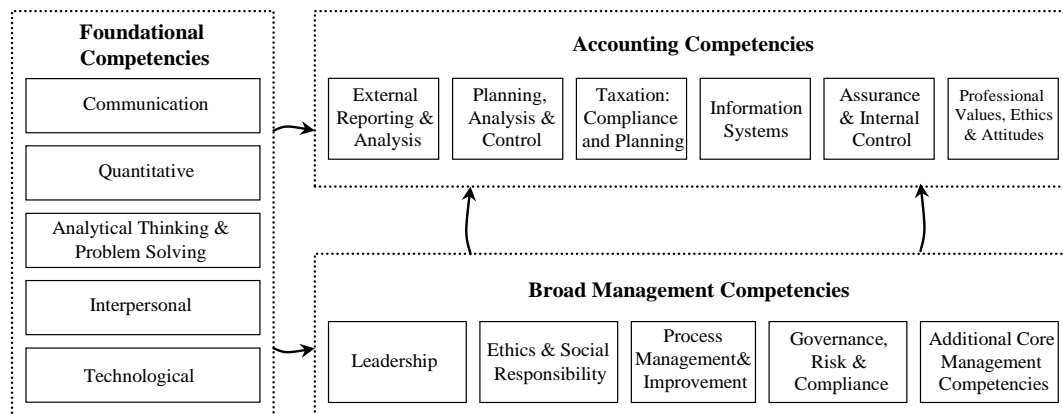
³ Sundem, G. L. 1999. *The Accounting Education Change Commission: Its History and Impact*. Accounting Education Series, Volume No. 15, Sarasota, FL: Accounting Education Change Commission and American Accounting Association, 1999; Albrecht, W., and R. Sack. 2000, *op.cit.*

⁴ Pathways Commission. 2012, *op.cit.*, 24.

⁵ IMA-MAS Curriculum Task Force. 2014, *op.cit.*

mandatory subjects taught (in response to the expanding responsibilities of accountants over recent decades).

On the basis of these four recommendations the Task Force proposes a comprehensive conceptual Framework for accounting education "*that identifies the competencies necessary to create value in the long-run career for all accountants*"¹. The Framework proposed, as presented in Figure 1, claims to be (and it seems that this is the case as the proposal is based on a comprehensive review of the professional and academic literature) the most comprehensive and integrated curricular model developed so far. It encompasses three interconnected components: (1) Foundational Competencies, (2) Broad Management Competencies, and (3) Accounting Competencies. Foundational competencies are treated as the grounds for the broad management and accounting competences and as a precondition for students' long-term career development. Broad management competencies are deemed to support accountants to work jointly and effectively with all other professionals of the organization. Accounting competencies involve the formulation of an organizational strategy and its implementation through the integration of management and analytical methods (supported by contemporary technology).



Source: IMA-MAS Curriculum Task Force (2014, 300).

Figure 1: A Framework for accounting education, proposed by IMA-MAS Curriculum Task Force (2014)

In its report the Task Force performed a comparative analysis of the Framework proposed and concludes that it is compatible with the existing frameworks in accounting education² though it diverges from these alternatives in the following three aspects:

- 1) it emphasizes both long-term career development, as well as initial entry-level competencies;
- 2) it is applicable to all students in accounting regardless of their preferences for future career development;
- 3) it emphasizes integrated development of competencies gained.

¹ IMA-MAS Curriculum Task Force. 2014, *op.cit.*, 296.

² Pathways Commission. 2012, *op.cit.*; CPA Canada. 2012. *The CPA Competency Map: Understanding the Competencies a Candidate Must Demonstrate to Become a CPA*. (Available at: <http://cpacanada.ca>); Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW). 2012. *Framework*. (Available at: <http://www.icaew.com>); Association of Chartered Certified Accountants (ACCA). 2013. *ACCA Competency Framework*. (Available at: <http://competencyframework.accaglobal.com>).

There is no doubt that the Framework is more comprehensive than the existing alternatives as it broadens the breadth of accounting education by integrating many competencies applicable to a variety of professional settings including, but not limited to, public accounting. However, **the question is about the epistemological and ontological underpinnings of that Framework.** There is a broadly accepted notion that all major areas of philosophy have much to do with the teaching-learning process and with the educational goals which in turn determine the content of education and the organization of curriculum.¹ If we accept that thesis, we have to ask **what, in philosophical terms, are the goals of accounting education embedded in the Framework proposed.**

What is still wrong with accounting curricula?

In the broadest sense, education should be considered as a process of development and formation of the human personality. In the narrowest sense, it is a cognitive process – a process of acquiring of knowledge and skills. In the early 19th century Kant considered the narrow understanding of education as insufficient. He understood it only as "...education towards personality, the education of a freely acting being who can support itself and be a member of society, but who can have an inner value for itself"². According to him the aim of education is not just to train (because as he wrote dogs and horses can be trained also), but to *enlighten*; in his words the students have not to learn what to think, but how to think.³ Russian scientist Pirogov (from the second half of 19th century) also put human personality in the heart of educational process. According to him education is related to *the most important issues of the human spirit and human existence*⁴. That also pertains to Russell (from the first half of 20th century), who regards education as a means to build up four basic characteristics of the human character – *vitality, courage, sensitiveness, and intelligence*⁵.

We have to admit that the Framework proposed, despite its advantages over the previously developed ones, remains imprisoned within the narrow understanding of education as a process of acquiring knowledge, skills and abilities (competencies), within which "*the key question is what organizations expect accountants to know and be able to do...*"⁶ According to the Task Force the Framework is focused "*...on the educational needs of accounting students for their long-term careers*"⁷. In fact it draws attention to the importance of the "intellectual, social, and psychological capabilities" (which are considered to be part of the so-called "additional core management competencies"⁸) but that consideration is insufficient – it is limited only to professional career development but not the personal development, to the development of these values for human personality itself. As the Task Force makes no other groundings of the Framework proposed (including philosophical ones) we can conclude that the needs of the students in terms of their career development (although in the long run) and the utility for the organizations in terms of value added are the only ingredients that affect the content of the competency-based Framework and of the curricula based on it. This implies that **the content of the Framework is dominantly**

¹ San Mateo, R., and M.Tangco. *Foundations of Education II: Historical, Philosophical, and Legal Foundations of Education*. 3rd ed. Katha Publishing Co., 2003; Rather, A. *Theory and Principles of Education*. Discovery Publishing House, 2004; Khan, M. *School Curriculum*. APH Publishing, 2007.

² Kant, I. *Über Pädagogik*, Werkausgabe XII. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1977 [1803], 712.

³ *Ibidem*, 707.

⁴ Pirogov, N.I. *Izbrannyye Pedagogicheskie Sochineniya* [Selected Pedagogical Works]. Moskow, 1953.

⁵ Russell, B. *Education and the Good Life*, New York: Boni & Liveright, 1926, 59-83.

⁶ IMA-MAS Curriculum Task Force. 2014, *op.cit.*, 299.

⁷ *Ibidem*, 299.

⁸ *Ibidem*, 303.

governed by vocational purposes. At the heart of vocationalism is the development of employability knowledge, skills and abilities; the occupational utility and marketability of human capital.¹ Considered at a higher level of abstraction the dominant vocationalism means that the development of the Framework is entirely driven by the demand of the market: the education is considered as a commodity that is developed according to the needs of the organizations.

Vocationalism is a historical process that has a rational underpinning and is deeply rooted in higher education. It has its defenders² and its usefulness should be acknowledged. However, given the broadest goals of education (the full development of the individual personality) we attempt to answer the following important questions: **Should we consider vocationalism and market demand as enough foundations of accounting education? Is the future of accounting higher education only as occupational (although professional) education? Are these underpinnings of accounting education sufficient in achieving one's complete intellectual development?**

Many academics defend traditional academic education from the vocational paradigm.³ As Hyland states *"it is a gross mutation to the aims of education to suggest either that knowledge is only important to the extent that it reveals itself in the performance of certain tasks or that the only understanding worth having is that which contributes to vocational competence"*⁴. Vocationalism is a common shortcoming of the existing curricula in higher education recognized by Nash and Murray, who write that *"too often in the academy, we insist that our students pursue and achieve a whole host of academic and career purposes without first helping them to formulate systems of meanings to inform these purposes...Finding the balance is the key to melding meaning and purpose, but, for us, it all starts with meaning-making"*⁵. With regard to purpose and meaning in the broadest definition of these terms, Ryan says that *"one of the central purposes of education is to overcome the sense of being "thrown" into a meaningless world"*⁶. According to Bailey the focus of education is to enable students to think beyond the *"present and the particular"*⁷ – limits within which graduates are imprisoned by the narrower focus of vocational education. In this context Lea argues *in extremis* that all forms of vocationalism should be not considered as education at all.⁸ We may further add other arguments in the same vein⁹, but that is not the point. **The essential implication we should acknowledge is that it seems unsustainable to claim that vocationalism has ever been sufficient fundamental of higher education,** because as Palmer points we *"teach more than a body of knowledge or a set of skills... teach a mode of relationship*

¹ Swanson, G. Vocational Education Patterns in the United States. In **Education and Work**, 81st Yearbook, Part II, National Society for the Study of Education, University of Chicago Press, 1982, 15-48.

² For example Armitage, A. In Defence of Vocationalism, in *Working In Post-Compulsory Education* (Lea, J., D.Hayes, and A.Armitage), McGraw-Hill International, 2003.

³ Bailey, C. *Beyond the Present and the Particular*, London, Routledge and Kegan Paul, 1984; Abbs, P. *The Educational Imperative: A Defence of Socratic and Aesthetic Learning*, RoutledgeFalmer, 1994; Huland, T. *Competence, Education and NVQs: Dissenting Perspectives*. London: Cassell, 1994; Nash, R.J., and M.C.Murray. *Helping College Students Find Purpose: The Campus Guide to Meaning-Making*. John Wiley&Sons, 2012 and others.

⁴ Huland, T. Education, Vocationalism and Competence, *Forum*, 33, (1), 1990, 18-19.

⁵ Nash, R.J., and M.C.Murray. 2012, *op.cit*.

⁶ Ryan, A. *Liberal Anxieties and Liberal Education*. New York, Hill and Wang, 1988, 181.

⁷ Bailey, C. 1984. *op.cit*.

⁸ Lea, J. Overview: Post-Compulsory Education in Context in *Working In Post-Compulsory Education* (Lea, J., D.Hayes, and A.Armitage), McGraw-Hill International, 2003: 11.

⁹ Gould, E. *The University in A Corporate Culture*. Yale University Press, 2003; Kronman, A. *Education's End: Why Our Colleges and Universities Have Given Up on the Meaning of Life*. Yale University Press, 2007 and others.

*between the knower and the known, a way of being in the world. That way, ..., will remain with ... students long after facts have faded from their minds"*¹.

The Framework sets successful and long-term employment of students as a single aim of accounting education, thus omitting the development of graduates as complete reflective personalities. It is focused on creating professionals with broad competencies and opportunities for successful and long-term career, but it fails to recognize the humanistic and cognitive foundations of education: developing of values, construction of meaning, formation of understanding of the existence as a whole, etc. As such it is focused on the outcomes of the educational process rather than on its intrinsic values that have deeper and unconscious impact on our understanding of the self and the world. In that sense **we consider as insufficient the vocational approach as an ultimate criterion for higher education accounting curricula development. What could be done to improve this?**

Existential-phenomenology as a non-vocational perspective for improving the quality of accounting curricula

Overcoming the absolutism of the vocational paradigm in the accounting education Framework proposed by the Curriculum Task Force can be achieved through recognition and integration within vocational realities of an alternative fundamental that is non-vocationally driven – a fundamental that attaches priority to the personality, and to its growth and complete development, as well as to the construction of meaning. That humanistic perspective, presented in Figure 2, can be conditionally termed "existential-phenomenological".

Phenomenology and existentialism are related philosophical traditions, concerned with the human personality. Some of their most important philosophical propositions are: reality is merely subjective experience resulting from our understanding of existence as a whole; consciousness of human beings is what creates their own values and determines a meaning to their life, existence precedes essence, etc. For more details, please refer to Solomon². Existentially phenomenology is a kind of synthesis between both positions focused on the relationship between human consciousness and the outer world. In phenomenological terms that relationship is defined by the knowledge.³ The questions "Who we are? What is the world?" become the following answers "We are what we know. The world is what our knowledge of it is." In reconstructing the meaning of existentially phenomenology for educational purposes the focus is on the meaning discovery⁴; on the knowledge of self-as-knower-of-the-world⁵; on the building of intelligence and creative capacity⁶; and on formation of personalities⁷. For Vandenberg phenomenology has the aim "*to raise what is implicit, tacit, non-thematic, and non-reflective into explicit, stated, thematic, and reflective consciousness*"⁸.

¹ Palmer, P. Education as Spiritual Formation. *Educational Horizons*, 82, 2003: 55-67.

² Solomon, R.C. (ed.). *Phenomenology and Existentialism*. New York: Harper & Row, 1972.

³ Palmer, P. 2003. *op.cit.*

⁴ Aoki, T. Toward Curriculum Inquiry in a New Key, in *Curriculum in a New Key*, Pinar, W., and R.Irwin (Eds.), Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 2005 [1978]: 89-110.

⁵ Pinar, W., and M.Grumbet. *Toward a Poor Curriculum*. Kendall/Hunt Pub. Co., 1976, 35.

⁶ Selvi, K. Phenomenological Approach to Education in *Education in Human Creative Existential Planning*, Tymieniecka, A. (Ed.), XI, 2008: 39-51.

⁷ Kurenkova, R., Y.Plekhanov, E.Rogacheva, and J.Latysheva. The Methodologies of Life, Self-Individualization and Creativity in Educational Process in *Analecta Husserliana* LXVII, Tymieniecka, A. (Ed.), Dordrecht: Kluwer Academic, 2000: 195-206.

⁸ Vandenberg, D. Researching Lived Experiences: A Review Essay. *Educational Theory*, 2(1), 1992: 119-126.

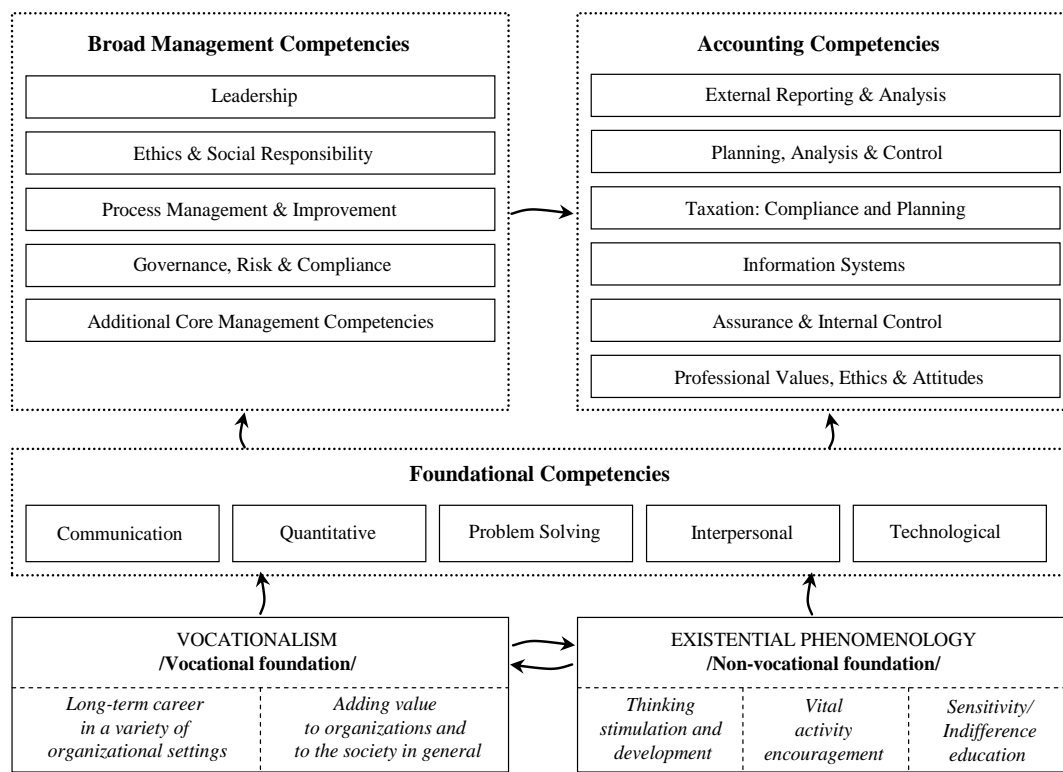


Figure 2: A Framework for accounting education, proposed by IMA-MAS Curriculum Task Force (2014) and its foundations

The key question of the proposed existential-phenomenological perspective in accounting education is how students should grow as complete personalities in interaction with the social environment (and not just as "human capital" at the labor market). The identification of the complete content of that phenomenological approach is beyond the scope of this study. Furthermore, at this stage it is not necessary to identify its content. It will suffice to properly formulate its objectives, which should be considered in the following context in the least:

First, to provoke, stimulate, and develop students' thinking in a way that could help them find the truth about the great questions of existence: about the purpose and meaning of life, about its values, and other fundamental issues. That would open up new fields for thought of young people, stimulate their curiosity and add flexibility and creativity to their frame of thought. Thus students would acquire the intellectual courage to keep away from daily and dogmatic issues; to have rich imagination and to be reflective personalities. Figuratively speaking – students should be helped to formulate systems of meanings to value before to be equipped with techniques to "calculate" it.

Second, to encourage students' activity, interpreted as the creative application of their human abilities and talent. Putting the personality at the heart of the educational process would boost students' motivation and encourage them to increase efforts for further development, including experiencing pleasure of the encountered intellectual challenges and taking delight in performing their professional duties. It will increase their passion life-long learning.

Third, to educate in students the sensitivity to the aspects of being (the life) and indifference to the material aspects of having (the lifeless). That thesis is in line with the two

fundamental modes of existence according to Fromm – ‘the being mode’ (oriented toward self) and ‘the having mode’ (oriented toward the material world), which determines our thinking, feeling, and acting.¹ In his view students in the being mode have very different notions of knowledge, learning and remembering. For instance they regard knowledge as the critical pursuit of truth behind the surface of the processes and phenomena but not just as acquisition and retention of information; learning is associated with an active perception and a productive reaction but not just a passive acceptance of ideas; remembering rests on a productive thought process that establishes dynamic, not mechanical connections between concepts. That will turn them in people that are interesting and interested not only in accounting, but in life.

Discussion

The most important problem of the Framework proposed is not the Framework itself but the approach of its development. Curriculum Task Force develops it as a summary of various professional competencies² based on a comprehensive literature review and thus implicitly applies the inductive approach leaving the underlying philosophy unexamined. However contemporary philosophy of science has shown that induction is logically inconsistent.³ We should admit that **one can not develop a qualitatively new educational paradigm or framework simply by choosing among various competencies. To find way to improve the quality of accounting education we must first start with epistemology and ontology, because the goals of education, that are the basis of the curricula content and design, are deeply rooted in philosophy. Hence, this requires the application of deductive reasoning – to start with the aims and functions of higher education and then to proceed with the specific competencies that should be developed.** Such a deductive reasoning undermines the focus on occupational utility and marketability of the graduates as human capital according to the “*I am as you desire me*” principle⁴ and stresses the education itself, that improves the quality of graduate’s life but not only his/her career path, although in the long-run.

We don’t think that vocationalism has no traffic with accounting education. Rather, we call for a philosophical rethinking of its goals and for an acknowledgement of the phenomenology as one

¹ Fromm, E. *To Have or to Be?* A&C Black Bloomsbury Academic, 2013 [1976]: 20-31.

² Competencies compiled by the Framework may and should be an object of rational criticism as well. Although that is not the point of the paper I shall give an example concerning the “**analytical thinking and problem solving**” competencies. According to the Framework, they shall be interpreted as those “*that enable accountants to conduct research, identify alternatives, objectively and logically evaluate data-driven and qualitative evidence related to specified options, and apply professional judgment.*” (IMA-MAS Curriculum Task Force 2014, 301). Within social sciences problem solving is considered as part of the *higher-order thinking skills* which in the revised Bloom’s taxonomy refers to the following three categories of thinking skills: *to analyze, to evaluate, and to create* (Anderson, L.W., D.R.Krathwohl, and B.S.Bloom. *A Taxonomy for Learning, Teaching, and Assessing: A Revision of Bloom’s Taxonomy of Educational Objectives*. Longman. 2001). From this point of view it is quite clear that analysis (or analytical thinking) is not enough to solve problems, considering that problem solving requires that analytical and critical thinking are jointly applied in combination with some degree of creativity. Hence, the formulation of the analytical thinking and problem solving competency within the considered educational Framework emerges as inaccurate as it unreasonably connects the whole with only one of its elements. A possible solution is to put the emphasis entirely on **problem solving** or to define and formulate the competency in a broader manner as **analytical and critical thinking and creativity**.

³ Hume, D. *An Enquiry Concerning Human Understanding*, ed. Eric Steinberg, Hackett, Indianapolis, 1977 [1748]; Russell, B. *The Problems of Philosophy*. Dover Publications, Inc. 1999 [1912]; Popper, K. *The Logic of Scientific Discovery*. New York: Harper & Row 1965.

⁴ Fromm, E. 2013 [1976]. *op.cit.*, 127.

of the foundations of accounting education (on the grounds of its contributions and advantages, discussed below). Indeed the case might be developed that we need a rational synthesis of the principles of vocationalism and phenomenology for the future of accounting education, but not a choice between them.¹

The main advantages of the incorporation of existential-phenomenological perspective within the vocational paradigm of the Framework proposed by the Curriculum Task Force could be summarized as follows:

- 1) **It extends the scope of the Framework and increases its integrity, consistency and balance:** the vocational perspective is supported by the non-vocational existential-phenomenological one. That supplementary approach (stimulating thinking, boosting activity and educating sensitivity/indifference) is not completely detached from the competencies covered directly by the Framework but supports their manifestation at a basically higher level. For example, that approach leads to further qualitative improvements in the following competencies: "communication"; "problem solving"; "human relations"; "ethics and social responsibilities", and "professional values, ethics, and attitudes".
- 2) **It contributes to the long-term perspective of the educational Framework proposed:** emphasis is no longer entirely on personal career development but on the existence of personality in all aspects of human life (normally career and professional development are only a stage in human life). The graduates have meaning beyond their work experience.
- 3) **Finally, it gives a more global focus to the curricula developed on the basis of the proposed Framework,** that is required by the Task Force: "*a more global focus is especially important*"². Curricula based on the proposed non-vocational approach will be focused not just on the preparation of graduates who are marketable and practically adaptive professionals but on the education of students who are complete and reflective personalities in their enriched life world.

One may ask **how the proposed pervasive phenomenological perspective can be practically applied in accounting education**. As the answer of that question is not a straightforward one and requires additional research, the detailed discussion will be left for further publications. However a very brief discussion on some insights into how that approach might be properly implemented follows.

One possibility of practical implementation of the phenomenological approach is to liberalize accounting curricula, understood broadly according to the view of the National Leadership Council for Liberal Education and America's Promise as "[a] description of the kinds of learning needed to sustain a free society and to enable the full development of human talent"³. Of course, the simplest and easy way to liberalize accounting education is to integrate liberal disciplines into the accounting curricula. However, according to Usoff⁴ that is a poor solution because students can not see in a straightforward manner the relation between liberal arts and accounting courses. The

¹ As Newson writes: "*The principles that benefit markets undermine the objectives of education and conversely, education that achieves its intended purposes cannot serve well as a marketable commodity*" (Newson, J. The Decline of Faculty Influence: Confronting the Effects of the Corporate Agenda. In Carroll, W., Christiansen-Rufman, L., Currie, R., and Harrison, D. (Eds.), *Fragile Truths: 25 Years of Sociology and Anthropology in Canada*, Ottawa: Carleton University Press, 1992: 231-249).

² IMA-MAS Curriculum Task Force 2014, *op.cit.*, 303.

³ National Leadership Council for Liberal Education and America's Promise. *College Learning for the New Global Century*. Washington, DC: Association of American Colleges and Universities, 2007: 11.

⁴ Usoff, C. Integrating Liberal Learning into the Accounting Curriculum in *Shaping the Future of Business Education: Relevance, Rigor, and Life Preparation*. Hardy, G., and D.Everett (Eds.). Palgrave Macmillan, 2013: 61-71.

proper solution is the approach discussed in Fogarty¹ and in Willits²: *to extract the objectives and skills from their liberal context and to put them in business and accounting context*. That approach could be traced back to Silver and Brennan³ who advocate the so called "*liberal vocationalism*" – introduction of "hybrid" courses incorporating liberal education into vocational curricula in business and engineering higher education. Amernic and Craig⁴ attempt liberalizing accounting curricula building on *integrative thinking*⁵ and *multiple framing*⁶ concepts. They find a way to integrate them by deploying the notion of "*angels of visions*"⁷ in accounting education – nine original ones (*patterns, time, emic, positionality, ideology, themes, metaphor, irony, silence*) and two additional ones (*framing and culture*).

Another possibility for application of the phenomenological approach proposed is the *nonstandard utilization of literature* discussed in Kockelmans⁸ and in Norton and Lazerson⁹. Third possibility is the development of *innovative forms of work-based learning at the expense of academic occupational preparation*¹⁰ that enriches the self-experience, including but not restricted to: considering one's experience, interviewing professionals about their experience, making observations, etc.¹¹ These, as well as other applications should be extensively discussed by accounting community. In any case, an integrated application of different approaches will be needed. Undoubtedly further efforts should be focused not only on changes in the curricula but also on changes in the way of teaching. **Rule-based educational model should be replaced by the inspiring phenomenological pedagogy** focused on the development of reflective thinking. That will ensure the application of a more holistic, integrated, and valuable approach in overcoming the problems inherent in accounting education.

In an extensive survey Albrecht and Sack found that accounting education at the beginning of our century is embedded with many problems (*declining enrolments in accounting programs, problems with the value-added nature of accounting education and obsolete accounting educational models*) that as they warned "*will lead to the demise of accounting education*"¹². Many efforts have been made to fix them but "*accounting education is being delivered the same way today as it was 20 or 30 years ago*"¹³. Many of these attempts for reconstructing accounting curricula have failed, not only because of the conservative academy, but because of leaving the underlying epistemology and ontology unexamined. Our analysis shows that the last such attempt – the

¹ Fogarty, T. Revitalizing Accounting Education: A Highly Applied Liberal Arts Approach. *Accounting Education: An International Journal*, 19 (4), 2010: 403-419.

² Willits, S. Will More Liberal Arts Courses Fix the Accounting Curriculum? *Journal of Accounting Education*, 28, 2010: 13-25.

³ Silver, H., and J. Brennan. *A Liberal Vocationalism*. London: Methuen, 1988.

⁴ Amernic, J., and R. Craig. Liberalising Accounting Curricula Using "Angels of Vision" in *The Routledge Companion to Accounting Education*, Wilson, R (Ed.). Routledge, 2014: 255-275.

⁵ Martin, R. *The Opposable Mind: How Successful Leaders Win Through Integrative Thinking*. Boston: Harvard Business School Press, 2007.

⁶ Colby, A., T. Ehrlich, W. Sullivan, and J. Dolle. *Rethinking Undergraduate Business Education: Liberal Learning for the Profession*, San Francisco: Carnegie/Jossey-Bass, 2011: 60.

⁷ Peshkin, A. Angles of Vision: Enhancing Perception In Qualitative Research. *Qualitative Inquiry*, 7, 2011: 238-253.

⁸ Kockelmans, J. *Phenomenological psychology: The Dutch school*. Dordrecht/Boston: Martinus Nijhoff Publishers, 1987: ix.

⁹ Norton, G., and M. Lazerson. Vocationalism in Higher Education: The Triumph of the Educational Gospel, *The Journal of Higher Education*. Vol. 76, No 1, 2005: 1-25.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ Selvi, K. 2008, *op.cit*.

¹² Albrecht, W., and R. Sack. 2000. *op.cit*.

¹³ *Ibidem*.

competency-based Framework for accounting education proposed by IMA-MAS Curriculum Task Force is not an exception.

The Framework is developed using the inductive approach as a summary of integrated professional competencies available in the academic and professional literature and its content is dominantly governed by vocational purposes labeled as serving the needs of the graduates and of the employers. However from epistemological and ontological positions it seems unsustainable to claim that vocationalism has ever been sufficient fundamental of higher education. Moreover, a recent international study suggests that the educational motives of the accounting students are not only career-driven but intellectually underpinned.¹ A possible solution could be the proposed integration within the vocational realities of the existential-phenomenological approach that will allow educating not just graduates who are practically adaptive professionals to a wide spectrum of organizations but who are reflective personalities in their enriched life world.

Further discussion is needed on both sides of the issues concerned within the paper – discussion not only about vocationalism and phenomenology as integrated fundamentals of future accounting education, but about their proper practical real-world co-application. However, for us it all starts with the acknowledgment that "vocationalism is not enough". Figuratively speaking – accounting higher education seems like a ship anchored in the shallow waters of vocationalism and stuck in the shoal of occupational education. If we want to forget the query of Zeff "*Does accounting belong in the university curriculum?*"² we should raise the anchor and sail in the deep waters of the human personality horizons in order to stimulate intellectual curiosity, to awake interest, to encourage experience and creativity, to increase sensitiveness to the aspects of being as an antidote to the material aspects of having, and last but not least, to enlighten and form reflective consciousness.

References

- Abbs, P. *The Educational Imperative: A Defence of Socratic and Aesthetic Learning*, RoutledgeFalmer, 1994.
- Albrecht, W. S., and R.J.Sack. *Accounting Education: Charting the Course through a Perilous Future*. Accounting Education Series, Volume 16. Sarasota, FL: American Accounting Association, 2000.
- American Accounting Association (AAA). *Perspectives on Education: Capabilities for Success in the Accounting Profession* (The White Paper). New York, NY: Arthur Andersen & Co., 1989.
- Amernic, J., and R.Craig. Liberalising Accounting Curricula Using "Angels of Vision" in *The Routledge Companion to Accounting Education*, Wilson, R (Ed.). Routledge, 2014: 255-275.
- Anderson, L.W., D.R.Krathwohl, and B.S.Bloom. *A Taxonomy for Learning, Teaching, and Assessing: A Revision of Bloom's Taxonomy of Educational Objectives*. Longman, 2001.
- Aoki, T. Toward Curriculum Inquiry in a New Key. in *Curriculum in a New Key*, Pinar, W. and R.Irwin (Eds.), Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 2005 [1978]: 89-110.
- Armitage, A. In Defence of Vocationalism, in *Working In Post-Compulsory Education* (Lea, J., D.Hayes, and A.Armitage), McGraw-Hill International, 2003.
- Association of Chartered Certified Accountants (ACCA). *ACCA Competency Framework*, 2013. (Available at: <http://competencyframework.accaglobal.com>).

¹ Byrne, M., B.Flood, T.Hassall, J.Joyce, L. Arquero, J.Gonzalez, and E.Tourna-Germanou. Motivations, Expectations and Preparedness for Higher Education: a Study of Accounting Students in Ireland, the UK, Spain and Greece. *Accounting Forum*, 36(2), 2012: 134-144.

² Zeff, S. Does Accounting Belongs in the University Curriculum? *Issues in Accounting Education*, 4(3), 1989: 203-210.

- Bailey, C. *Beyond the Present and the Particular*, London, Routledge and Kegan Paul, 1984.
- Bedford, N., E. E. Bartholomew, C. A. Bowsher, A. L. Brown, S. Davidson, C. T. Horngren, H. C. Knortz, M. M. Piser, W. G. Shenkir, J. K. Simmons, E. L. Summers, and J. T. Wheeler. Future Accounting Education: Preparing for the Expanding Profession. *Issues in Accounting Education* 1 (1), 1986: 168–195.
- Byrne, M., B. Flood, T. Hassall, J. Joyce, L. Arquero, J. Gonzalez and E. Tourna-Germanou. Motivations, Expectations and Preparedness for Higher Education: a Study of Accounting Students in Ireland, the UK, Spain and Greece. *Accounting Forum*, 36(2), 2012: 134-144.
- CPA Canada. *The CPA Competency Map: Understanding the Competencies a Candidate Must Demonstrate to Become a CPA*, 2012. (Available at: <http://cpacanada.ca>).
- Colby, A., T. Ehrlich, W. Sullivan, and J. Dolle. *Rethinking Undergraduate Business Education: Liberal Learning for the Profession*, San Francisco: Carnegie/Jossey-Bass, 2011.
- Fogarty, T. Revitalizing Accounting Education: A Highly Applied Liberal Arts Approach. *Accounting Education: An International Journal*, 19 (4), 2010: 403-419.
- Fromm, E. *To Have or to Be?* A&C Black Bloomsbury Academic, 2013 [1976].
- Gould, E. *The University in A Corporate Culture*. Yale University Press, 2003.
- Huland, T. *Competence, Education and NVQs: Dissenting Perspectives*. London: Cassell, 1994.
- Huland, T. Education, Vocationalism and Competence, *Forum*, 33, (1), 1990: 18-19.
- Hume, D. *An Enquiry Concerning Human Understanding*, ed. Eric Steinberg, Hackett, Indianapolis, 1977 [1748].
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW). *Framework*, 2012. (Available at: <http://www.icaew.com>).
- Institute of Management Accountants and AAA Management Accounting Section (IMA-MAS) Curriculum Task Force. Focusing Accounting Curricula on Students' Long-Run Careers: Recommendations for an Integrated Competency-Based Framework for Accounting Education. *Issues in Accounting Education*, May, Vol. 29, No 2; 2014: 295-317.
- Kant, I. *Über Pädagogik*, Werkausgabe XII. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1977 [1803].
- Khan, M. *School Curriculum*. APH Publishing, 2007.
- Kockelmans, J. *Phenomenological psychology: The Dutch school*. Dordrecht/Boston: Martinus Nijhoff Publishers, 1987.
- Kronman, A. *Education's End: Why Our Colleges and Universities Have Given Up on the Meaning of Life*. Yale University Press, 2007.
- Kurenkova, R., Y. Plekhanov, E. Rogacheva, and J. Latysheva. The Methodologies of Life, Self-Individualization and Creativity in Educational Process in *Analecta Husserliana* LXVII, Tymieniecka, A. (Ed.), Dordrecht: Kluwer Academic, 2000: 195-206.
- Lea, J. Overview: Post-Compulsory Education in Context in *Working In Post-Compulsory Education* (Lea, J., D. Hayes, and A. Armitage), McGraw-Hill International, 2003.
- Nash, R.J., and M.C. Murray. *Helping College Students Find Purpose: The Campus Guide to Meaning-Making*. John Wiley & Sons, 2012.
- Martin, R. *The Opposable Mind: How Successful Leaders Win Through Integrative Thinking*. Boston: Harvard Business School Press, 2007.
- National Leadership Council for Liberal Education and America's Promise. *College Learning for the New Global Century*. Washington, DC: Association of American Colleges and Universities, 2007.
- Newson, J. The Decline of Faculty Influence: Confronting the Effects of the Corporate Agenda. In Carroll, W., Christiansen-Rufman, L., Currie, R., and Harrison, D. (Eds.), *Fragile Truths: 25 Years of Sociology and Anthropology in Canada*, Ottawa: Carleton University Press, 1992: 231-249.

- Norton, G., and M.Lazerson. Vocationalism in Higher Education: The Triumph of the Educational Gospel, *The Journal of Higher Education*. Vol. 76, No 1, 2005: 1-25.
- Palmer, P. Education as Spiritual Formation. *Educational Horizons*, 82, 2003: 55-67.
- Pathways Commission. *Charting a National Strategy for the Next Generation of Accountants*. American Accounting Association and American Institute of CPAs, 2012 (Available at: www.pathwayscommision.org).
- Peshkin, A. Angles of Vision: Enhancing Perception In Qualitative Research. *Qualitative Inquiry*, 7, 2001: 238-253.
- Pinar, W., and M.Grumet *Toward a Poor Curriculum*. Kendall/Hunt Pub. Co., 1976.
- Pirogov, N.I. *Izbrannye Pedagogicheskie Sochineniia* [Selected Pedagogical Works]. Moskow, 1953.
- Popper, K. Indeterminism is Not Enough. *Encounter*, April; 1973: 20-26.
- Popper, K. *The Logic of Scientific Discovery*. New York: Harper & Row, 1965.
- Rather, A. *Theory and Principles of Education*. Discovery Publishing House, 2004.
- Russell, B. *Education and the Good Life*, New York: Boni & Liveright, 1926.
- Russell, B. *The Problems of Philosophy*. Dover Publications, Inc., 1999 [1912].
- Ryan, A. *Liberal Anxieties and Liberal Education*. New York, Hill and Wang, 1988.
- San Mateo, R., and M.Tangco. *Foundations of Education II: Historical, Philosophical, and Legal Foundations of Education*. 3rd ed. Katha Publishing Co., 2003.
- Selvi, K. Phenomenological Approach to Education in *Education in Human Creative Existential Planning*, Tymieniecka, A. (Ed.), XI, 2008: 39-51.
- Silver, H., and J. Brennan. *A Liberal Vocationalism*. London: Methuen, 1988.
- Solomon, R.C., (ed.). *Phenomenology and Existentialism*. New York: Harper & Row, 1972.
- Sundem, G. L. *The Accounting Education Change Commission: Its History and Impact*. Accounting Education Series, Volume No. 15, Sarasota, FL: Accounting Education Change Commission and American Accounting Association, 1999.
- Swanson, G. Vocational Education Patterns in the United States. In **Education and Work**, 81st Yearbook, Part II, National Society for the Study of Education, University of Chicago Press, 1982: 15-48.
- Usoff, C. Integrating Liberal Learning into the Accounting Curriculum in *Shaping the Future of Business Education: Relevance, Rigor, and Life Preparation*. Hardy, G., and D.Everett (Eds.). Palgrave Macmillan, 2013: 61-71.
- Vandenberg, D. Researching Lived Experiences: A Review Essay. *Educational Theory*, 2(1), 1992: 119-126.
- Willits, S. Will More Liberal Arts Courses Fix the Accounting Curriculum?, *Journal of Accounting Education*, 28, 2010: 13-25.
- Zeff, S. Does Accounting Belongs in the University Curriculum? *Issues in Accounting Education*, 4(3), 1989: 203-210.

БУХГАЛТЕРСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫГОД СУБЪЕКТОМ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (СХД)*

Вложенный в предприятие капитал в натурально-вещественной форме отражается в бухгалтерском учете в активах баланса СХД. Активы используются в хозяйственной деятельности и в них сосредоточена потенциальная возможность получения экономических выгод. Таким образом, в бухгалтерском учете моделируются процессы использования активов СХД и получения экономических выгод в результате этих процессов [1,2].

Несмотря на частую применяемость термина "экономическая выгода" в нормативно-правовых источниках, научные исследования данного объекта учета отсутствуют. Неисследованность данной проблемы обусловила потребность в исследовании сущности экономических выгод, которые продуцируются СХД, их классификации и моделирования бухгалтерского отображения данных процессов.

Прежде чем перейти к исследованию бухгалтерских моделей процесса производства экономических выгод, определим термин "экономическая выгода" .

В Большом толковом словаре украинского языка [3] слово "выгода" означает то, что дает хорошие результаты в чем-либо, выгоду, пользу, прибыль, выигрыш; то, что облегчает жизнь, быт, удобство в чем-то, благоприятные условия, уют, комфорт. Синонимом термина "выгода" является термин "польза", который также означает получение определенных преимуществ, дополнительного дохода, прибыли. Таким образом, выгода связана с определенной деятельностью, использованием определенных объектов, предусматривает определенные последствия в пользу определенных субъектов.

В Законе о бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине дается следующее определение экономической выгоды: под экономической выгодой понимают получение предприятием денежных средств от использования его активов [4], а в Концептуальных основах финансовой отчетности – "...вероятность получения предприятием денежных средств" [5]. Таким образом, термин "экономическая выгода" значительно сужает перечень объектов, от которых она ожидается, перечнем активов предприятия; также сужается перечень последствий их использования значительной вероятностью получения денежных средств. Относительно субъектов, в пользу которых ожидается получение экономических выгод, в определении ничего не сказано.

Таким образом, далее необходимо уточнить, из каких именно хозяйственных операций, отраженных в системе бухгалтерского учета, СХД имеет значительную вероятность получения денежных средств и какими показателями экономические выгоды отражаются в учете и в финансовой отчетности СХД.

В стандартах бухгалтерского учета [6] получение СХД денежных средств рекомендуется определять показателями поступлений по видам деятельности предприятия в разрезе отдельных хозяйственных операций. Кроме поступлений денежных средств, в результате осуществления СХД хозяйственной деятельности происходит также их расходование. В связи с этим определяются показатели чистого движения денежных средств в разрезе видов деятельности СХД. Согласно НП(С)БУ1 чистое движение средств за отчетный период показывается в отчете о движении денежных средств и определяется как сумма разниц между

* К.э.н., доцент Светлана Деньга, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли".

суммой притоков и оттоков денег от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности СХД.

Кроме чистого движения средств, выгода может определяться показателем прибыли. Хотя в Законе о бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине об этом прямо не сказано, однако вероятность получения денежных средств в случае получения прибыли весьма значительна. Прибыль и убыток являются финансовыми результатами СХД. В НП(С)БО1 прибыль определяется как сумма, на которую доходы превышают связанные с ними расходы. Таким образом, чтобы определить прибыль, нужно сравнить доходы и расходы. Доходы и расходы в отчете о финансовых результатах (отчете о совокупном доходе) показываются в разрезе отдельных показателей от различных хозяйственных и финансовых операций.

Определение доходов и расходов в НП(С)БУ 1 связаны с увеличением и уменьшением экономических выгод и тут же объясняется, что экономические выгоды могут определяться как поступление активов или уменьшение обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала (за исключением роста капитала за счет взносов собственников). То есть, экономические выгоды могут быть получены СХД в результате его хозяйственной деятельности и определяются они по сумме увеличения собственного капитала, величина которого может быть рассчитана как разница между активами и обязательствами СХД в результате этой деятельности.

Согласно Концептуальным основам финансовой отчетности [5] СХД могут применять две концепции сохранения капитала и определения прибыли – сохранение финансового или физического капитала.

Согласно первой концепции прибыль имеет место только тогда, когда денежная сумма чистых активов на конец периода превышает денежную сумму чистых активов на начало периода, за исключением любых выплат владельцам или взносов владельцев в течение этого периода. Чистые активы определяются путем вычитания обязательств из активов предприятия.

Согласно второй концепции прибыль имеет место только тогда, когда физическая производственная мощность (или производительность) СХД (или ресурсы или средства, необходимые для достижения такой мощности) на конец периода превышает физическую производственную мощность на начало периода за исключением любых выплат владельцам или взносов владельцев в течение этого периода. Таким образом, прибыль является остаточной суммой после вычета расходов (включающих корректировки сохранения капитала в случае необходимости) с дохода.

В свете последних нововведений в бухгалтерском учете увеличение собственного капитала СХД также может происходить в результате получения им совокупного дохода. Согласно НП(С)БУ 1 совокупный доход – это изменения в капитале в течение отчетного периода в результате хозяйственных операций и других событий (за исключением изменений капитала за счет операций с собственниками). Таким образом, кроме хозяйственных операций, основанием для возникновения совокупного дохода могут служить другие операции. Совокупный доход рассчитывается как алгебраическая сумма чистого финансового результата за отчетный период и прочего совокупного дохода после налогообложения.

Прочий совокупный доход согласно НП(С)БУ 1 – это доходы и расходы, которые не включены в финансовые результаты предприятия. К ним относятся дооценка необоротных активов и финансовых инструментов, накопленные курсовые разницы, доля прочего совокупного дохода ассоциированных и совместных предприятий. Таким образом, прочий совокупный доход СХД получает от влияния инфляции и изменений валютных курсов, то есть от событий, которые происходят в денежной системе государства и на валютном рынке.

Таким образом, следует различать следующие бухгалтерские модели производства экономических выгод: движения денежных средств, прироста чистых активов и определения совокупного дохода, в состав которого входят полученные финансовые результаты и прочий совокупный доход (рис. 1) [7].



Рис. 1. Способы определения экономических выгод СХД

Поскольку чистое движение денежных средств и прочий совокупный доход приводят к увеличению активов, а финансовый результат – к увеличению чистых активов (собственного капитала), то под экономической выгодой СХД следует определять в Законе о бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине прирост его чистых активов (собственного капитала), так как прирост активов может происходить также в пользу заинтересованных сторон, а не только самого СХД.

Таким образом, понятие "выгода", предусматривает также определение круга субъектов, которые ожидают ее получить от СХД. Так как СХД завязывает отношения с кругом заинтересованных сторон, то очевидно, что они претендуют на получение определенных выгод. Таким образом, в бухгалтерской отчетности и в учете должна найти отражение информация об экономических выгодах, полученных и ожидаемых определенными группами заинтересованных сторон.

Концепция заинтересованных сторон нашла свое применение в менеджменте и при отсутствии соответствующей учетной информации топ-менеджеры СХД самостоятельно готовят отчетность по удовлетворению интересов заинтересованных сторон. Например, в финансово-промышленной группе "Систем Кэпитал Менеджмент" (СКМ) перечень заинтересованных сторон достаточно расширен, к ним относят, кроме сотрудников, клиентов,

поставщиков и партнеров, инвесторов и финансовых организаций, также бизнес-среду, медиа, экспертов и аналитические центры, академические круги и научное сообщество, международные организации, местные общества, государство и регулирующие органы, негосударственные общественные организации [8].

Экономические выгоды, которые получают от отношений с СХД персонал предприятия, государство и общество, для СХД являются расходами, но с точки зрения заинтересованных сторон – это экономические выгоды, поэтому целесообразно считать экономической выгодой, полученной в процессе хозяйствования отдельного СХД, не только выгоду для самого СХД и его учредителей, акционеров, участников, но и другие элементы созданной добавленной стоимости, которая делится на оплату труда, налоги и прибыль (совокупный доход) и т.п., а также отдельные социальные и нефинансовые выгоды.

Экономические выгоды DTEK Holdings BV (ООО ДТЭК) – дочерней компании финансово – промышленной группы СКМ, зарегистрированной в Нидерландах [9], и заинтересованных в его деятельности сторон представлены в таблице 1.

Таблица 1

Экономические выгоды холдинга ДТЭК и заинтересованных сторон за 2012-2013 годы

млн.грн.

Виды экономических выгод	2012 год.	2013 год.	Откло- нения	Темп роста, %
I. Экономические выгоды СХД				
1. Чистые денежные средства, полученные в результате операционной деятельности	8355	10082	1727	120,7
2. Чистые денежные средства, полученные в результате финансовой деятельности	974	3371	2397	346,1
3. Чистые денежные средства, полученные в результате инвестиционной деятельности	-14691	-13655	1036	92,9
4. Прирост чистых активов	3373	-2233	-5606	-66,2
5. Чистая прибыль	5954	3332	-2622	56,0
6. Прочий совокупный доход	274	-296	-570	-108,0
II. Экономические выгоды заинтересованных сторон				
1. Дивиденды к выплате	51	62	11	121,6
2. Обязательства перед неконтролирующими участниками	5	11	6	220,0
3. Начисленные проценты по банковским кредитам	297	416	119	140,1
4. Расходы на оплату труда основного персонала	10909	12141	1232	111,3
5. Расходы на оплату труда административного персонала	1507	1631	124	108,2
6. Вознаграждение за профессиональные заслуги	297	313	16	105,4
7. Социальные выплаты	397	502	105	126,4
8. Содержание социальной инфраструктуры	150	189	39	126,0
9. Обязательства по пенсионному обеспечению	4433	5131	698	115,7
10. Налоги к уплате	1534	2221	687	144,8
11. Выручка от реализации	78340	91140	12800	116,3
12. Благотворительные пожертвования и спонсорство	86	203	117	236,0

Экономические выгоды ДТЭК определены на основании показателей консолидированного отчета о движении денежных средств, консолидированного баланса, консолидированного отчета о финансовых результатах, консолидированного отчета о совокупных доходах и примечаний 18, 20, 22, 25, 27, 28, 29 [9].

На основе приведенной информации можно сделать вывод о приоритетной заботе руководства холдинга ДТЭК об интересах заинтересованных сторон, в частности, акционеров, неконтролирующей доли, кредиторов, высшего руководства, персонала, пенсионеров, государства, общества по сравнению с собственными интересами холдинга. Таким образом, деятельность холдинга можно определить как социально ориентированную.

Отдельные экономические выгоды, ожидаемые и получаемые группами заинтересованных сторон, находят свое информационное отражение в финансовой отчетности и бухгалтерском учете СХД. Однако, такая информация в финансовой отчетности СХД подается бессистемно. В частности, в пассиве баланса (отчета о финансовом состоянии) целесообразно указывать не только суммы обязательств перед заинтересованными сторонами в размере причитающихся к получению средств по основной сумме задолженности, но и начисленные экономические выгоды, в частности, начисленные проценты, так как на момент составления баланса заинтересованные стороны имеют право на их получение.

Далее определим права на вложенные средства (источники финансирования) и экономические выгоды заинтересованных сторон по DTEK Holdings BV. за 2011-2013 годы.

По состоянию на 31 декабря 2011, 2012 и 2013 годов зарегистрированный акционерный капитал холдинга составляет 15000 простых акций номинальной стоимостью по 10 €, фактически оплаченный капитал – 3000 простых акций по 10 €. В отчете холдинга данная информация из-за элиминирования не отражена [10]. Данная информация приведена в примечании 16.

Права на вложенный в ООО ДТЭК капитал распределяются следующим образом. Права владельцев состоят из капитала, который принадлежит владельцам материнской компании и неконтролирующей доли. На конец 2013 неконтролирующая доля составила около 27%, тогда как на конец прошлого года она составляла около 15 %, а на конец 2011 – всего 1,6%.

Если удельный вес материнской компании в пассиве баланса показывается в разрезе четырех статей, то неконтролирующая доля показана одной суммой после раскрытия собственного капитала и суммой обязательств перед неконтролирующими участниками по причитающимся к выплате им экономическим выгодам, которые показывается в составе обязательств по строке "Обязательства перед неконтролирующими участниками". Вместе с тем в балансе не разграничены права собственности учредителей (в частности, единственного акционера) и юридического лица – материнской компании ДТЭК, а принадлежащие к выплате акционеру суммы экономических выгод указываются в примечании 22. Таким образом, учитывая выбранные подходы к исследованию [10], определим права собственности СХД и обязательства перед учредителями на даты консолидированного баланса (табл. 2).

Таким образом, в пассивах балансов отражаются права на долю в активах (остатки задолженности перед заемщиками и кредиторами) на дату отчетности.

Обязательства показываются в консолидированном балансе в разрезе долгосрочных и текущих по их экономической сущности, в результате чего нет возможности по данным баланса определить права заинтересованных сторон по их основным группам. Информацию об обязательствах в разрезе групп заинтересованных сторон можно найти в примечаниях 18, 19, 20, 21, 22, 23, 31.

Таблица 2

Права собственности и обязательственные права ДТЭК перед учредителями за 2011-2013 годы млн.грн.

Показатели	На 1.01.2012 г.	На 31.12.2012 г.	На 31.12.2013 г.
1. Собственный капитал	24110	27483	25250
2. Обязательства перед учредителями (участниками):	401,33	5043,33	9468,33
2.1. В т.ч. обязательства перед акционером	0,33	0,33	0,33
2.2. В т.ч. обязательства перед неконтролирующей долей	401	5043	9468
3. Экономические выгоды:	66	56	16
3.1. В т.ч. обязательства перед акционером	5	51	62
3.2. В т.ч. обязательства перед неконтролирующей долей	4	5	11
Всего обязательств перед учредителями	476,33	5155,33	9557,33

Переформатируем разделы 2 и 3 пассива консолидированного баланса ООО ДТЭК в разрезе основных источников финансирования и соответственно групп заинтересованных сторон (табл. 3).

Таблица 3

Обязательства ООО ДТЭК на конец 2013 и 2012 года

млн. грн.

Обязательства	На конец 2013 года	На конец 2012 года
1. По еврооблигациям	7478	3941
2. По долгосрочным займам банков	14780	13315
3. По текущим займам банков	4336	3109
4. Начисленные проценты по займам банков	416	297
5. Перед финансовыми лизингодателями	233	230
6. За приобретенные ценные бумаги	17	35
7. По производным финансовым инструментам	801	284
8. Перед поставщиками	6536	4654
9. За приобретенные основные средства	1022	1219
10. По отсроченным вознаграждениям за приобретение	4954	1951
11. По реструктуризированной задолженности по основной деятельности	1454	1303
12. По реструктуризированной задолженности по налогам	32	71
13. Перед бюджетами разных уровней по налогам	1713	1159
14. По пенсионному обеспечению	5131	4433
15. Перед персоналом по оплате труда	673	694
16. По премиям высшему руководству	-	312

В консолидированном финансовом отчете ООО ДТЭК есть информация об имущественных правах следующих групп заинтересованных сторон: владельцев материнской компании, владельцев неконтролирующей доли, покупателей еврооблигаций, банковских учреждений, финансовых лизингодателей, покупателей производных

финансовых инструментов, векселедержателей, поставщиков, негосударственных пенсионных фондов, государственного и местного бюджетов, персонала, высших руководителей.

Таким образом, по результатам исследования классификации экономических выгод и видов деятельности СХД в системе бухгалтерского учета можно выделить следующие модели производства экономических выгод: модели производства экономических выгод СХД и модели производства экономических выгод заинтересованных в деятельности СХД сторон. К экономическим выгодам СХД следует отнести: чистые денежные средства, полученные в результате различных видов деятельности СХД; прирост чистых активов; чистую прибыль и совокупный доход. К экономическим выгодам заинтересованных сторон следует отнести: дивиденды, обязательства перед неконтролирующими участниками, проценты по банковским кредитам, расходы на оплату труда, отчисления ЕСВ, пенсионное обеспечение, налоги, выручку от реализации и тому подобное.

Модель производства экономических выгод включает в себя следующие элементы: вложения капитала и экономические выгоды. Ранее нами были проклассифицированы вложения капитала на взносы капитала, самоинвестиции, инвестиции в другие СХД, расходы на поддержание капитала и расходы с целью получения доходов [1,2]. Исходя из этого элементами модели производства экономических выгод от операционной деятельности являются самоинвестиции, расходы на поддержание капитала, расходы операционной деятельности, экономические выгоды от операционной деятельности. Элементами модели производства экономических выгод от финансовой деятельности являются инвестиции в финансовые инструменты других эмитентов, расходы на поддержание капитала, расходы финансовой деятельности, экономические выгоды от финансовой деятельности. Элементами модели производства экономических выгод от инвестиционной деятельности являются инвестиции в активы других СХД, расходы на поддержание капитала, расходы инвестиционной деятельности, экономические выгоды от инвестиционной деятельности. Элементами моделей производства экономических выгод заинтересованных сторон являются взносы капитала заинтересованными сторонами и экономические выгоды заинтересованных сторон.

Список использованных источников

1. Деньга С.М. Класифікація вкладень капіталу в підприємство // Актуальні проблеми розвитку обліку, контролю та аналізу в умовах глобальних економічних змін / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. 7-8 жовтня 2010 року.- Полтава: ТОВ "АСМІ", 2010.- С.90-92.
2. Деньга С.Н. Концепция учета вложений капитала в торговое предприятие // Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты // Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию финансово-экономического факультета Полоцкого государственного университета. В двух частях. Ч.1.- Новополоцк: ПГУ, 2012.- С. 89-92.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. — К.: Ірпінь: ВТФ "Перун", 2009. — 1736 с. — Режим доступа: <http://www.lingvo.ua/uk/>
4. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [Електронний ресурс]: [от 16.07.99 №996-XIV (утверджено Верховним Советом України) (ред.15.10.2014)]. — Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
5. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]: [ред. 2010 р.]. — Режим доступу: <http://msfz.minfin.gov.ua/uk/News/Pages/minfin1.aspx>

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс]: [от 07.02.2013 № 73 (утверджено Міністерством фінансов України) (ред.27.06.13)]. – Режим доступу: <http://www.buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx>
7. Деньга С.М. Бухгалтерське відображення процесу продукування підприємством економічних вигод // Науковий вісник ПУЕТ, 2013.- № 6 (62).-С.128-134.
8. Отчет об устойчивом развитии Группы СКМ за 2013 год // Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/ru/archive/social/>
9. Годовой отчет ДТЭК – 2013. Финансовые и нефинансовые результаты // Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/ru/investor-relations/reports/>
10. Деньга С.М. Удосконалення балансу комерційних підприємств згідно з юридичною теорією прав власності та концепцією майна // Проблеми і перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки: монографія.- Полтава: ПУЕТ, 2014.- С. 24-38.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ, КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА*

Объектом финансового прогнозирования и балансовых расчетов является движение финансовых ресурсов, сосредоточенных в соответствующих фондах. Источником финансовых ресурсов является валовой внутренний продукт. С трансформацией стоимости валового внутреннего продукта в соответствующие фонды финансовых ресурсов начинается влияние финансов на процесс расширенного воспроизводства, и они действуют как составная часть экономического механизма. Все это обуславливает актуальность рассмотрения сути и содержания финансовых ресурсов, их специфику в воспроизводственном процессе.

Финансовые ресурсы являются материальными носителями финансовых отношений, что позволяет выделить финансы из совокупности других экономических категорий, так как ни одна из них не характеризуется таким материальным носителем. Эта особенность характерна для финансов любой экономической системы, однако в разных экономических системах применяют неодинаковые формы и методы создания и использования финансовых ресурсов.

Место и роль финансовых ресурсов в расширенном воспроизводстве можно четко определить лишь тогда, когда будет их теоретическое обоснование как экономической категории. В экономической литературе до сих пор нет единого мнения относительно определения финансовых ресурсов, их содержания, методов воздействия на эффективность хозяйствования (табл. 1).

Приведенные определения свидетельствуют о разных подходах к трактовке сущности финансовых ресурсов, что, в свою очередь, отражается на определении роли финансов в экономике.

Таблица 1

Определение термина "финансовые ресурсы" в разных источниках

№ п/п	Источник	Определение
1	2	3
1.	Финансово-кредитный словарь	Это денежные средства, находящиеся в распоряжении государства, предприятий, хозяйственных организаций и учреждений; используются для покрытия затрат и образования различных фондов и резервов [1, с. 504]
2.	Финансово-кредитный словарь	Это совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий и организаций, которые создаются в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода [2, с. 17]
3.	О. М. Бирман	Выраженная в деньгах часть национального дохода, сконцентрированная непосредственно в государстве или на предприятиях для использования на нужды расширенного воспроизводства и на общегосударственные нужды [3, с. 31]

* Писаренко Т.М., доцент кафедры учета и аудита, к.э.н., Луцкий национальный технический университет, Украина.

Продолжение

1	2	3
4.	М. Г. Сычов	Денежные накопления и денежные фонды, образующие предприятия, объединения, организации, государство в порядке распределения и перераспределения общественного продукта и национального дохода [4, с. 13]
5.	В. М. Федосов	Финансовые ресурсы государства – это денежные средства, образующиеся в процессе распределения и перераспределения части стоимости совокупного общественного продукта и национального дохода в денежной форме и предназначены для удовлетворения общественных потребностей [5, с. 29]
6.	О. Д. Василик	Денежные фонды, которые создаются в процессе распределения, перераспределения и использования валового национального продукта за определенный период [6, с. 17]
7.	Т. В. Гуйда	Это совокупность доходов, отчислений и накоплений, находящихся в распоряжении предприятий, организаций и государства, которые направляются на удовлетворение общественных потребностей с целью расширения производства и роста материального благосостояния народа [2, с. 17]
8.	В. К. Сенгачов	Финансовые ресурсы народного хозяйства выражают собой совокупность денежных поступлений, амортизационных отчислений и других средств, которые возникают в процессе создания, распределения и перераспределения совокупного общественного продукта [7, с. 49]
9.	В. М. Родионова	Финансовые ресурсы – денежные доходы, накопления и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства, предназначенные для нужд расширенного воспроизводства, материального стимулирования работников, удовлетворения социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления [8, с. 428]

Для научно обоснованного определения понятия финансовых ресурсов необходимо четко выяснить те критерии, которым оно должно отвечать. К указанным критериям относятся: источники создания, формы проявления, целевое назначение. Исходя из сказанного выше, можно предложить следующее определение. Финансовые ресурсы – это фонды денежных средств, которые выступают в форме доходов, накоплений и поступлений, формируются в руках государства, предприятий всех форм собственности, учреждений, организаций, отдельных граждан, создаются в процессе распределения и перераспределения национального богатства, валового внутреннего и части внешнего продуктов, предназначены для обеспечения непрерывности расширенного воспроизводства, удовлетворения потребностей общества в целом.

Такое определение финансовых ресурсов позволяет связать их объем и содержание из стоимостной структурой валового внутреннего продукта, создает основу для обеспечения единства прогнозирования динамики валового внутреннего продукта и финансовых ресурсов. Это позволяет активно использовать финансы как инструмент хозяйственного механизма для воздействия на все элементы структуры процесса производства. В этом определении выражены экономическая основа и связь финансовых ресурсов с воспроизведенными процессами, что, в свою очередь, дает возможность определить их содержание и структуру.

В состав финансовых ресурсов государства входят ресурсы всех секторов экономики: государственных, коллективных сельскохозяйственных предприятий, предприятий общественных организаций, частного сектора. В каждом секторе финансовые ресурсы определяются по уровням управления. Так, в государственном секторе к финансовым ресурсам от-

носят: общегосударственный фонд финансовых ресурсов (ресурсов государственного бюджета); фонды финансовых ресурсов местного самоуправления (ресурсы местных бюджетов); ресурсы государственных финансовых институтов; ресурсы министерств, промышленных объединений; ресурсы производственных объединений, предприятий, организаций и учреждений. В других секторах экономики разделение финансовых ресурсов по уровням управления другое. Здесь финансовые ресурсы находятся в распоряжении первичного звена, то есть коллективного, арендного, частного предприятия, организации.

Одним из важнейших условий раскрытия содержания и определения границ финансовых ресурсов является правильная классификация их структуры. Структуру финансовых ресурсов необходимо рассматривать в тесной связи с стоимостной структурой валового внутреннего продукта. Структурно финансовые ресурсы государства включают в себя:

- валовой национальный продукт (валовой внутренний продукт и сальдо внешнеэкономических операций);
- национальное богатство (стоимость накопленных в стране материальных ценностей и вовлеченных в производство природных ресурсов);
- внешние и прочие поступления (эмиссия денег, благотворительные фонды, взносы спонсоров и меценатов).

Основным источником формирования финансовых ресурсов является валовой внутренний продукт. Самая значительная часть ресурсов создается за счет прибыли, отчислений на социальное страхование и другие социальные нужды. Часть финансовых ресурсов выступает в форме отчислений с заработной платы, налогов и платежей населения. Значительную часть составляют косвенные налоги. Кроме того, часть финансовых ресурсов выражает перенесенную стоимость основных фондов (амортизационные отчисления), платежи за использование природных ресурсов и др. Поэтому рассмотрение структуры финансовых ресурсов в тесной связи со стоимостной структурой валового внутреннего продукта имеет большое теоретическое и практическое значение.

Во-первых, это дает возможность определить уровень использования финансов в распределительных процессах и на этой основе дать характеристику эффективности функционирования финансового механизма. Во-вторых, значительно расширяется информационная база для разработки финансовых показателей эффективности производства и разработки основных направлений совершенствования финансовых методов его регулирования. В-третьих, можно проследить движение каждой составной части валового внутреннего продукта от начальной стадии производства, до конечного использования.

Динамика валового внутреннего продукта (ВВП) Украины в 2002-2013 годах представлена в таблице 2.

Таблица 2

Динамика ВВП Украины за 2002-2014 годы, млн. грн. [9]

Год	Номинальный ВВП в фактических ценах, млн. грн.			Номинальный ВВП в USD по среднему курсу НБУ за отчетный период, млн. долл.		
	Сума ВВП	Отклонение абсолютное	Отклонение относительное	Сума ВВП	Отклонение абсолютное	Отклонение относительное
1	2	3	4	5	6	7
2002	225810	-	-			
2003	267344	+41534	+18.4%			
2004	345113	+77769	+29.1%	64928	-	-
2005	441452	+96339	+27.9%	86309	+21381	+32.9%
2006	544153	+102701	+23.3%	107753	+21444	+24.8%

Продолжение

1	2	3	4	5	6	7
2007	720731	+176578	+32.5%	142719	+34966	+32.5%
2008	948056	+227325	+31.5%	179382	+36663	+25.7%
2009	913345	-34711	-3.7%	117152	-62230	-34.7%
2010	1082569	+169224	+18.5%	136420	+19268	+16.4%
2011	1316600	+234031	+21.6%	165239	+28819	+21.1%
2012	1408889	+92289	+7.0%	176308	+11069	+6.7%
2013	1454931	+46042	+3.3%	182026	+5717	+3.2%
2014 (01-09)	1116468	-338463	-23,3%	101663	-80363	-44,1%

Данные таблицы 2 свидетельствуют о росте валового внутреннего продукта Украины в 2002-2013 годах и существенном ухудшении этого показателя в 2014 году. Этот факт объясняется углублением кризисных явлений в стране на фоне военных действий.

В тесной связи со структурой источников финансовых ресурсов находится структура их использования.

Направления использования финансовых ресурсов государства:

- затраты на развитие экономики;
- государственные дотации и выплаты разницы в ценах;
- выплаты на социальные гарантии населению;
- расходы на социально-культурные мероприятия;
- расходы на развитие науки;
- пенсии и оказания помощи;
- расходы на оборону;
- расходы на управление;
- расходы на внешнеэкономическую деятельность;
- расходы хозяйственных структур на социальные мероприятия;
- другие расходы хозяйственных структур;
- расходы на обслуживание государственного долга;
- другие расходы бюджета.

Без рассмотрения структуры использования финансовых ресурсов нельзя получить представление об их содержании и составе. Конечно, использование финансовых ресурсов осуществляется в соответствии с потребностями данного состояния развития экономики, финансовой политики государства и с учетом других факторов, как внутренних, так и внешних. Однако есть общие закономерности, соблюдение которых – обязательное требование системы управления экономикой.

Различные направления использования финансовых ресурсов в конечном итоге можно разделить на три группы. Первая это пополнение фонда возмещения. К нему относят расходы на капитальный ремонт, дотации убыточным государственным предприятиям и отраслям хозяйства. Ко второй группе относятся расходы, связанные с формированием фонда потребления. Это расходы на социальные гарантии населению, на социально-культурные мероприятия бюджетных учреждений и хозяйственных структур, на науку, на оборону и управления и тому подобное. Третья группа это совокупность затрат по формированию фонда накопления. Это расходы на капитальные вложения, на приобретение оборудования и инвентаря в бюджетных учреждениях, расходы на внешнеэкономическую деятельность и создание резервных фондов.

Структура использования финансовых ресурсов государства в 2009-2013 годах характеризуется данными таблицы 3.

Таблица 3

Показатели структуры использования финансовых ресурсов государства в 2009-2013 годах [10]

Направления использования	2009		2010		2011		2012		9 месяцев 2013	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Общегосударственные функции страны	24,9	10,2	34,7	11,4	39,9	12,0	44,1	11,1	34,9	12,2
Оборона	9,7	4,0	11,3	3,7	13,2	4,0	14,5	3,7	9,8	3,4
Общественный порядок, безопасность и судебная власть	24,1	10,0	28,6	9,4	32,4	9,7	36,5	9,2	26,9	9,5
Экономическая деятельность	33,3	13,7	36,1	11,9	44,8	13,4	49,4	12,5	28,5	10
Охрана окружающей природной среды	1,8	0,8	2,3	0,8	3,1	0,9	4,1	1,0	3,1	1,1
Жилищно- коммунальное хозяйство	0,3	0,1	0,8	0,3	0,3	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1
Здравоохранение	7,5	3,1	8,8	2,9	10,2	3,1	11,4	2,9	7,8	2,8
Духовное и физическое развитие	3,216	1,3	5,2	1,7	3,8	1,1	5,5	1,4	3,2	1,1
Образование	23,9	9,9	28,8	9,5	27,2	8,2	30,2	7,6	22,3	7,8
Социальная защита и социальное обеспечение	51,5	21,2	69,3	22,8	63,5	19,1	75,3	19,0	66,1	23,2
Вместе	180,3	100	225,8	100	238,6	100	271,2	100	285,3	100

В структуре использования финансовых ресурсов наибольший удельный вес занимают расходы на социальную защиту и социальное обеспечение. В течение 2009-2013 годов эти расходы колебались в пределах 19,0-23,2 процентов. Такой уровень затрат является обременительным для государства и не способствует росту экономической активности. Поэтому необходимы определенные меры по пересмотру основных направлений использования ресурсов на указанные нужды.

Наблюдается уменьшение удельного веса расходов на образование, духовное и физическое развитие, здравоохранение.

Также статистика указывает на уменьшение расходов на оборону с 4,0% в 2009 году до 3,4% за 9 месяцев 2013 года. Сегодняшние реалии жизни Украины свидетельствуют о ложности таких шагов руководства страны. Будут интересны для сравнения и размышлений отдельные статистические данные [11]. В 1992 году на оборону было направлено 5,7% расходов бюджета, а в 1999 году – 9,3%.

Финансовые ресурсы бюджетного учреждения – это фонды денежных средств целевого назначения, выступают в форме накоплений и поступлений, формируются в процессе распределения и перераспределения национального богатства, валового внутреннего продукта и национального дохода, концентрируются в бюджетных учреждениях и используются по основным направлениям деятельности таких организаций.

Финансовые ресурсы бюджетных учреждений включают в себя следующие элементы:

- фонд в основных средствах;

- фонд в малоценных и быстроизнашивающихся предметах;
- ассигнования из государственного и местных бюджетов;
- средства, полученные от вышестоящих распорядителей кредитов;
- доходы от внебюджетной деятельности учреждения;
- положительный результат выполнения смет расходов (превышение доходной и расходной части сметы);
- целевые поступления: международная помощь, гуманитарная помощь, взносы спонсоров и меценатов;
- результаты внебюджетной деятельности учреждений;
- долгосрочные и краткосрочные кредиты банков;
- кредиторская задолженность всех видов, включая задолженность по бюджетным платежам, по отчислениям на социальные мероприятия государства по оплате труда, по выданным векселям, по полученным авансам;
- другие средства, которые находят отражение в пассиве баланса бюджетного учреждения.

Особенности деятельности бюджетных учреждений, значимость их услуг для общества вносят коррективы в структуру их финансовых ресурсов. Так, например, четкая регламентация бюджетной деятельности, установление ограниченного контакта с другими субъектами хозяйствования приводит к увеличению доли бюджетных ассигнований при уменьшении или полном устранении поступлений от внебюджетной деятельности. С другой стороны, развитие рыночных отношений, ограниченность бюджетных ресурсов, заставляет учреждения привлекать финансовые ресурсы из других источников.

К финансовым ресурсам промышленного предприятия относятся денежные фонды и часть денежных средств, используемая в нефондовой форме.

Денежные фонды – это часть денежных средств, имеющих целевое направление. К денежным фондам относятся: уставный фонд, фонд оплаты труда, амортизационный фонд (на государственных предприятиях), резервный фонд и другие.

Средства предприятия используют не только в фондовой форме. Так, использование предприятием средств для выполнения финансовых обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами, банками, страховыми организациями осуществляется в нефондовой форме. В нефондовой форме предприятия также получают дотации и субсидии, спонсорские взносы.

Рыночные условия хозяйствования и внедрение коммерческих принципов в деятельность предприятий требуют новых подходов к формированию финансовых ресурсов. Именно поэтому важное место в источниках финансовых ресурсов принадлежит паевым и другим вложениям физических и юридических лиц, членов трудового коллектива. При этом значительно сокращаются объемы финансовых ресурсов, поступающих от отраслевых структур, объемы бюджетных субсидий от органов государственной власти. Увеличивается значение прибыли, амортизационных отчислений и заемных средств при формировании финансовых ресурсов предприятий. Все это заставляет предприятия проявлять инициативу и изобретательность, нести полную материальную ответственность.

Таким образом, финансовые ресурсы являются важной экономической категорией. Наличие финансовых ресурсов, их эффективное использование определяют финансовое благополучие, как отдельного предприятия, бюджетной структуры, так и государства в целом. Формирование таких ресурсов происходит на всех уровнях народного хозяйства Украины и имеет свою специфику. Именно специфика формирования финансовых ресурсов влияет на их размер, состав и структуру, а следовательно и на построение бухгалтерского учета этих ресурсов.

Список использованных источников

Финансово-кредитный словарь, т. 2. – М.: Финансы, 1964. – 688 с.

1. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави: суть, склад, структура / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 1996. – № 2. – С. 16–24.
2. Биман А.М. Очерки теории советских финансов / А.М. Биман. – М.: Финансы, 1975. – 256 с.
3. Финансы СССР: Учебник / Под ред. Сычёва Н.Г., Болдырева Б.Г. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 303с.
4. Государственные финансы: Учебное пособие / Под ред. Федосова В.М., Огородника С.Я., Суторминой В.Н. – К.: Лыбидь, 1991. – 276 с.
5. Василик О.Д. Державні фінанси України / О.Д. Василик. – К.:Вища школа, 1997. – 383 с.
6. Сенгачов В.К. Финансовые ресурсы народного хозяйства / В.К. Сенгачов. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 255 с.
7. Финансы / Родионова В.М., Вавилов Ю.Я., Гончаренко Л.И. и др. / Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
8. Валовой внутренний продукт Украины. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
9. Рева Є.Р. Сучасний стан державного бюджету України // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3112>.
10. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка; відпов. за вип. В. А. Головки. – К.: Техніка, 2000. – 648 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ*

Развитие науки и техники расширяет возможности экономического роста, но и одновременно изменяет естественный ход процессов в окружающей среде, поэтому актуальными задачами для отечественных производственных предприятий являются рациональное природопользование, уменьшение негативного воздействия на природу, что обеспечивается разработкой и соблюдением обоснованной экологической политики и практики хозяйствования.

Отрицательные внешние эффекты, которые возникают в результате деятельности субъектов хозяйствования, регулируются на уровне государства разработкой стандартов, применением штрафных санкций и т.п., и для производственных предприятий они связаны, как правило, с дополнительными затратами. Существует прямая связь между ростом негативного воздействия на окружающую природную среду и повышением величины и доли экологических издержек в структуре затрат предприятия. Это объясняется действием объективного экономического закона роста экологических издержек в общественном производстве, который был обоснован еще в середине 70-х годов XX века [1].

Проблемы негативного влияния производства на окружающую среду, подходы к организации экономического анализа экологических затрат в своих трудах исследовали О.Ф.Балацкий, Б.М.Данилишин, С.И.Дорогунцов, В.А.Голян, Л.Г.Мельник, Ю.Ю. Туница, М. Чумаченко, А.В. Латыпова, В.К. Тишков, В.З. Папинко и другие.

Единого подхода к трактовке сущности и состава экологических расходов не существует. На уровне предприятий экологические расходы рассматривают как один из основных стоимостных показателей, который в денежном измерении позволяет определить взаимодействие предприятия с окружающей средой.

А.Н. Сухина выделяет три составляющие экологических издержек – экоресурсные платежи (сборы), расходы на капитальный ремонт основных производственных средств природоохранного назначения, текущие затраты на охрану и рациональное использование природных ресурсов, в том числе обращение с отходами [2, с. 253].

Саенко К.С. связывает сущность экологических затрат с процессом природопользования каждого отдельного предприятия, который включает: освоение природных ресурсов, их добычу, использование, восстановление и охрану; негативное воздействие на окружающую среду и природоохранную деятельность предприятия. Соответственно в каждое направление автор включает конкретные виды экологических издержек [3, с.34].

На уровне предприятия под термином экологические издержки, на наш взгляд, понимают расходы на компенсацию отрицательного воздействия на окружающую природную среду и микроклимат предприятия. Такие расходы необходимы для предотвращения, устранения или уменьшения нагрузок на окружающую среду, а также снижения производительности и возникновения необратимых потерь ресурсов, которые появляются в результате реализации добровольных или обязательных природоохранных мероприятий.

* Алла Московчук, к.е.н., доцент, Луцкий национальный технический университет; Вера Лищук, к.е.н., доцент, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Украина, УДК 65.012.12(075)

Экологические издержки на предприятии являются составляющими других расходов, образующихся в различных центрах ответственности, поэтому вопросы организации их экономического анализа требуют дальнейших исследований. Особенно актуальными они являются для предприятий, которые оказывают значительное негативное влияние на окружающую среду. В частности, это предприятия цементной промышленности.

Исследование деятельности ПАО "Волянь-цемент" позволило определить следующий состав экологических издержек (рис. 1).

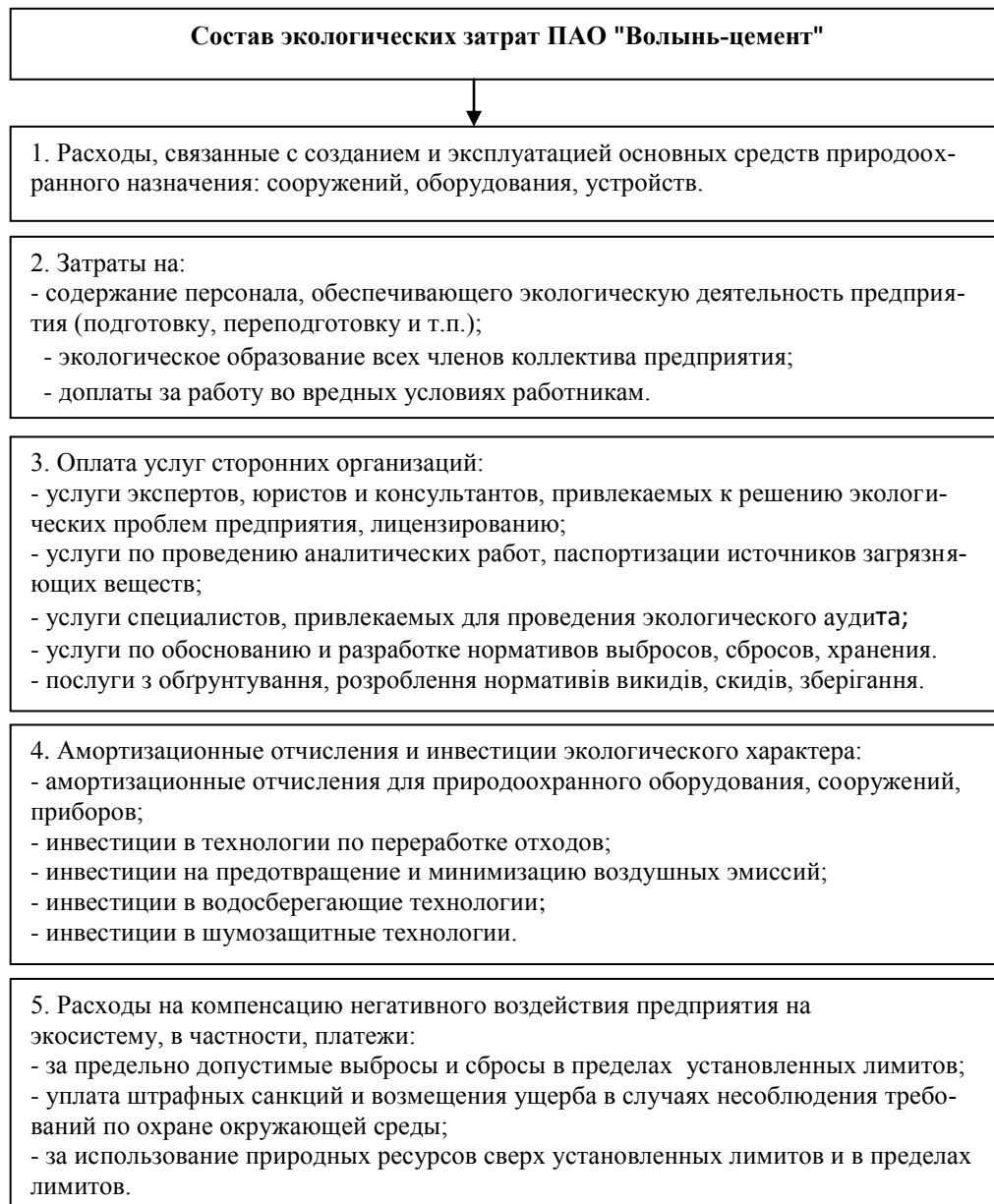


Рис. 1. Состав экологических затрат ПАО "Волянь-цемент"

Организацию экономического анализа рассматривают как систему рациональных скоординированных действий в процессе изучения объекта наблюдения в соответствии с определенными задачами [4, с.41] и меры по обеспечению эффективности, планомерности и упорядочения исследования [5, с.40].

Организация аналитического исследования экологических расходов предусматривает определение их составляющих, выделение основных этапов, обоснование принципов, методов, показателей и использование как общепринятых подходов (составляющие, этапы анализа), так и присущих исследованию только экологических издержек.

Отечественные ученые, как правило, выделяют следующие составляющие организации аналитической работы:

- кадровое обеспечение – выбор формы организации экономического анализа, подбор работников-аналитиков, распределение обязанностей по выполнению аналитических процедур, проведение аттестации аналитиков и обеспечение повышения их квалификации;
- информационное обеспечение – сбор и аналитическая обработка исходной информации, разработка форм аналитических документов;
- методическое обеспечение – подготовка распорядительных документов по организации и проведению экономического анализа, организация труда аналитика, подготовка и проверка информации, подбор методик анализа и выявление влияния внешних факторов на внутреннюю среду предприятия;
- техническое обеспечение – выбор программного обеспечения, необходимого для проведения экономического анализа, наличие технических средств выполнения аналитической работы;
- нормативное обеспечение – использование законодательных актов регулирования экономического анализа, инструкций, положений по организации и проведению экономического анализа.

В научных исследованиях и в практической работе не существует единого подхода к выделению этапов организации аналитического процесса. Как правило, выделяют пять или три этапа в аналитическом исследовании. Так, Грабовецкий Б.Е. выделяет пять этапов организации экономического анализа [6, с.37]. Купалова Г.И., Ильенко А.А., Гринчук И.С. выделяют три этапа и характеризуют мероприятия, проводимые на каждом из них [5, с.43] (рис. 2).

Спецификой анализа природоохранной деятельности предприятия является то, что на процедуры такого анализа влияют технико-экономические особенности предприятия, направления и условия использования природных ресурсов, персонала предприятия, технологических процессов.

Итак, организацию экономического анализа экологических затрат целесообразно рассматривать как технологический процесс, который имеет характерные особенности, но также распределяется на три отдельных этапа: подготовительный, основной (аналитический) и заключительный (итоговый).



Рис. 2. Этапы проведения экономического анализа экологических затрат и их содержание

Важной компонентой организации экономического анализа экологических затрат является определение исполнителей и распределение функций между ними (табл. 1).

Таблица 1

Распределение функций в области анализа экологических затрат ПАО "Волынь-цемент"

Функции	Исполнитель
1	2
Определение и оценка категории затрат	Экологическая служба Планово-экономический отдел

Продолжение

1	2
Сбор информации о затратах	Планово-экономический отдел бухгалтерия
Анализ затрат	Планово-экономический отдел Экологическая служба
Исследование причин полученных объемов расходов	Экологическая служба
Составление отчета по итогам анализа экологических затрат	Планово-экономический отдел Экологическая служба
Координация природоохранной деятельности	Экологическая служба
Разработка рекомендаций по снижению объемов расходов	Планово-экономический отдел Экологическая служба
Контроль над выполнением рекомендаций	Экологическая служба

С учетом особенностей деятельности, характерных для ПАО "Волянь-цемент", обоснованы теоретические положения организации анализа (табл.2).

Целью организации анализа экологических затрат является формирование коммуникаций между цехами, отделами, службами предприятия и информационных потоков об экологических затратах и природоохранной деятельности. Это необходимо для планирования, корректировки, регулирования, оптимизации природоохранных программ и расходов для их осуществления, обоснования социальных и экологических выгод инвестирования, то есть принятия обоснованных управленческих решений по экологической деятельности предприятия.

Таблица 2

Теоретические основы организации анализа природоохранной деятельности

Положение	Характеристика
Суть	Анализ деятельности предприятия, направленный на выявление влияния хозяйственной деятельности предприятия на природную окружающую среду, пути использования природных ресурсов и эффективность проведения экологической политики для принятия управленческих решений в природоохранной сфере.
Цель	Установление причинно-следственных связей состояния экологической деятельности предприятия для информационного обеспечения принятия управленческих решений.
Задания	Обеспечение процесса принятия эколого-экономических решений. Предоставление руководству информации для решения экологических задач, определенных экологической политикой.
Предмет	Содержание и состав информационных потоков о прошлых, нынешних и будущих хозяйственных операциях, связанных с охраной окружающей среды, использованием природных ресурсов и ресурсов предприятия для экологических целей.
Объект	Совокупность хозяйственных процессов и их результатов на предприятии, направленных на достижение целей экологической политики.
Принципы	<ul style="list-style-type: none"> - системности; - комплексности; - периодичности; - конкретности - научности; - действенности; - объективности; - эффективности.
Методы	Общенаучные и специальные методы экономического анализа (финансового, технико-экономического, управленческого).

Выполнение задач экономического анализа экологических затрат на всех стадиях деятельности предприятия предусматривает охват аналитической работой служб и участков, которые оказывают влияние на окружающую среду или проводят его оценку.

Подходы к оценке деятельности предприятий, с учетом экологических аспектов, определяют необходимость уточнения системы принципов, которые традиционно используются в экономическом анализе.

Принцип системности базируется на исследовании экономических явлений и процессов, как системы, элементы которой находятся во взаимодействии между собой, с другими явлениями, в том числе с природопользованием и охраной окружающей природной среды, и предполагает использование различных источников и видов информации.

Принцип комплексности характеризуется изучением и всесторонним анализом элементов системы, исследованием взаимосвязи экономических и экологических показателей с использованием различных методических приемов.

Принцип периодичности предусматривает систематическое проведение аналитических исследований согласно разработанным планам, одновременно с экономическим анализом других аспектов деятельности предприятия, для получения текущей и оперативной информации.

Принцип конкретности характеризуется использованием обоснованных показателей для оценки состояния окружающей среды, эколого-экономического уровня производства, результативности природоохранной деятельности, эффективности экологических затрат.

Принцип научности предполагает использование научно обоснованных методов и методик в процессе проведения эколого-экономического анализа на производственных предприятиях.

Принцип действенности обеспечивает активное влияние на экологические процессы через своевременное выявление недостатков и упущений в работе, информирование руководства предприятия о результатах проведенного анализа.

Принцип объективности предполагает исследование эколого-экономических процессов на основе достоверной, проверенной информации, реально отражающей объективную действительность.

Принцип эффективности означает, что расходы на проведение аналитических исследований экологической деятельности должны быть наименьшими при оптимальной глубине и комплексности анализа и формироваться с учетом использования рациональных методик и средств автоматизации анализа.

Использование предложенных принципов позволит оценить и учесть экологические и социальные последствия взаимоотношений "предприятие-окружающая среда", сформировать систему эколого-экономических показателей, и тем самым, обеспечить комплексный характер аналитических исследований процессов экологического характера.

Для проведения основного этапа аналитического исследования экологических издержек целесообразно использования различные методы, приемы экономического анализа и показатели.

Для анализа экологических затрат используют: 1) абсолютные величины – для характеристики количественных размеров явления в натуральных измерителях (объем выбросов, сбросов, отходов) и стоимостных измерителях (сумма экологических издержек и их составляющих); 2) относительные величины – для отображения количественного соотношения величины определенного явления с величиной другого или этого же явления, рассчитанной за определенный период или для другого объекта (величины динамики, выполнения плановых показателей, структуры, координации, интенсивности, рассчитанные в коэффициентах, процентах, индексах);

3) средние величины – для общей характеристики однородных показателей, имеющих значительную динамику, рассчитывая уровень свойства на единицу совокупности. Определяя средние величины интервальных показателей (объемов выбросов, сбросов, размещения загрязняющих веществ и сумм экологических платежей) используют среднюю арифметическую; для моментных показателей (стоимость основных средств природоохранного назначения, численность сотрудников экологической службы предприятия на определенную дату) – среднюю хронологическую; для вычисления средних темпов прироста показателей за несколько временных периодов – среднюю геометрическую; для расчета показателей вариации – среднюю квадратическую.

В практике экономического анализа используют, как правило, методы общего анализа с присущими им приемами и детерминированного факторного анализа. Основными приемами анализа являются детализация показателей, сравнение, группировка, элементарные приемы обработки динамических рядов, балансовый, табличный и графический приемы.

Аналитическое исследование экологических издержек основывается на системе показателей и информации, необходимых для принятия оптимальных управленческих решений. Как показал анализ научной литературы, единой системы показателей для оценки экологической деятельности предприятий не существует. Система показателей анализа формируется с учетом тех экологических процессов, которые необходимо исследовать. С этой целью проанализируем динамику и структуру экологических издержек ПАО "Волянь-цемент" (табл. 3).

Таблица 3

Динамика и структура экологических издержек ПАО "Волянь-цемент"

Виды экологических платежей	2011 год		2012 год		2013 год		Отклонение, 2013 до 2011	
	тыс. грн.	%	тыс. грн.	%	тыс. грн.	%	+, -	структуры
Экологические платежи, всего	1753,80	100	1641,0	100	1711,30	100	-42,5	-
в том числе:								
- сборы за выбросы в атмосферу загрязняющих веществ;	1752,40	99,92	1640,10	99,94	1702,40	99,48	-50,0	-0,44
- сборы за выбросы загрязняющих веществ в водные объекты;	0,40	0,02	0,10	0,01	0,40	0,02	0	0
- сборы за размещение отходов	1,0	0,06	0,80	0,05	8,50	0,50	+7,5	+0,44

За исследуемый период экологические платежи, входящие в состав экологических издержек предприятия, которые в значительной степени характеризуют его природоохранную деятельность, сократились на 42,5 тыс. грн., (на 0,06%), в основном, в результате уменьшения сборов за выбросы в атмосферу, хотя это существенно не повлияло на структуру платежей.

Сумма сборов за размещение отходов возросла с соответствующим ростом их доли на 0,44% в структуре платежей. Анализ динамики и структуры экологических издержек ПАО "Волянь-цемент" указывает на основной центр их образования и необходимость разработки как системы мер, направленных на уменьшение выбросов в атмосферу, так и системы до-

полнительных показателей, которые позволят более детально исследовать экологические издержки.

Считаем, что важной составляющей системы показателей экологической деятельности производственных предприятий являются показатели, характеризующие состояние и эффективность использования основных производственных средств природоохранного назначения (обобщающие и частные) и себестоимость продукции.

К показателям первой группы относятся: коэффициенты поступления, выбытия, прироста, износа, годности основных средств природоохранного назначения, доля основных средств природоохранного назначения в общей стоимости основных производственных средств. Целесообразно, по нашему мнению, эту группу показателей дополнить коэффициентом равномерности обновления основных производственных средств, который можно рассчитать по формуле:

$$\hat{E}_{\partial \hat{a} \hat{a}} = \frac{\hat{E}_{\hat{a} \hat{a}}^{\hat{I} \hat{A} \hat{O} \hat{u}}}{\hat{E}_{\hat{a} \hat{a}}^{\hat{I} \hat{A} \hat{O}}},$$

где $\hat{E}_{\hat{a} \hat{a}}^{\hat{I} \hat{A} \hat{O} \hat{u}}$ – коэффициент обновления основных производственных средств природоохранного назначения;

$\hat{E}_{\hat{a} \hat{a}}^{\hat{I} \hat{A} \hat{O}}$ – коэффициент обновления основных производственных средств предприятия.

$K_{рав} \approx 1$ – можно утверждать об относительно равномерном уровне обновления основных производственных средств различного назначения на предприятии. $K_{рав} > 1$ – темпы обновления основных производственных средств природоохранного назначения превышают темпы обновления основных производственных средств предприятия; $K_{рав} < 1$ – темпы обновления основных производственных средств природоохранного назначения отстают от темпов обновления всех производственных средств, то есть тенденции в сфере природоохранной деятельности предприятия являются негативными.

К показателям второй группы относятся обобщающие показатели эффективности использования основных производственных средств природоохранного назначения – это фондотдача ($\hat{O}_{\hat{a} \hat{a}}^{\hat{I} \hat{A} \hat{O} \hat{u}}$) и фондоемкость

($\hat{O}_{\hat{a} \hat{a}}^{\hat{I} \hat{A} \hat{O} \hat{u}}$), которые целесообразно определять на основе показателя изменения экологических затрат ($\Delta EЗ$):

$$\hat{O}_{\hat{a} \hat{a}}^{\hat{I} \hat{A} \hat{O} \hat{u}} = \frac{\Delta \hat{A} \hat{C}}{\hat{I} \hat{A} \hat{O}_{\hat{u}}} \text{ и } \hat{O}_{\hat{a} \hat{a}}^{\hat{I} \hat{A} \hat{O} \hat{u}} = \frac{\hat{I} \hat{A} \hat{O}_{\hat{u}}}{\Delta \hat{A} \hat{C}}.$$

Частичными показателями эффективности использования основных производственных средств природоохранного назначения являются: коэффициент сменности работы оборудования природоохранного назначения и коэффициент загрузки оборудования природоохранного назначения. Равенство частных показателей, которые характеризуют эффективность использования оборудования природоохранного назначения, и показателей использования оборудования в целом по предприятию свидетельствует о надлежащем уровне обеспечения природоохранной деятельности на предприятии.

Экологические издержки являются частью себестоимости продукции, поэтому ее динамика зависит и от их изменения. Для оценки влияния экологических затрат на себестоимость готовой продукции целесообразно определять показатели: 1) удельный вес экологических затрат в себестоимости изготовленной (реализованной) продукции; 2) экологические затраты на 1 грн. изготовленной (реализованной) продукции, и использовать их как для оценки экологической деятельности предприятия за определенный период, так и для сравнения эффективности экологической деятельности предприятий отрасли. Увеличение показателей будет свидетельствовать о негативных тенденциях в экологической деятельности предприятий.

Таким образом, эффективная деятельность промышленных предприятий включает экономическую и экологическую составляющую. Последняя определяется уровнем экологических издержек, управление которыми зависит от рациональной организации их экономического анализа. Система организации экономического анализа экологических затрат предусматривает определение этапов организации анализа и их содержания, выбор оптимальных методов и формирование системы показателей. Объективный и комплексный анализ экологических издержек позволит выявить резервы их снижения, разработать и внедрить мероприятия природоохранного направления.

Список использованной литературы

1. Туниця Ю. Ю. Экономические проблемы комплексного использования и охраны лесных ресурсов (Вопросы теории) / Ю. Ю. Туниця. – Львів : Издательское объединение "Вища школа", 1976. – 215с.
2. Сухіна О. М. Дослідження екологічної складової у виробничій діяльності підприємств гірничовидобувної промисловості / О. М. Сухіна ; відп. ред. Б.М. Данилишин // Економіка природокористування і охорона довкілля: щорічник наук. праць НАН України. Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2005. – 376 с.
3. Саенко К. С. Учет экологических затрат / К. С. Саенко. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 376 с.
4. Мошенський С. З. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. // С. З. Мошенський, О. В. Олійник, за ред. д.е.н., проф. Ф.Бутинця. - 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2010. – 704 с.
5. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу / Г. І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.
6. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

МЕТОДИЧЕСКИ ВЪПРОСИ НА АНАЛИЗА НА РАЗХОДИТЕ В КОНТЕКСТА НА МСФО ЗА МСП*

Методиката за анализ на разходите се базира на информацията, представена както във финансовите отчети, така и в синтетичната и аналитична отчетност за тях, водена от малките и средни предприятия.

Международните счетоводни стандарти са концептуалната рамка за изготвяне и представяне на финансовите отчети на предприятието. През 2009 г. Съветът по международни счетоводни стандарти издаде международен стандарт за финансово отчитане за малки и средни предприятия (МСФО за МСП).

Целта на финансовите отчети на малките и средни предприятия¹ е да се предостави информация за тяхното финансово състояние, резултатите от дейността и паричните потоци на предприятието, която е полезна за вземане на икономически решения от широк кръг потребители, които не са в състояние да изискват отчети, специално пригодени за удовлетворяване на техните конкретни информационни потребности.

Информацията във финансовите отчети на малките и средни предприятия трябва да притежава съответни качествени характеристики: разбираемост; уместност; същественост; надеждност; съпоставимост; достоверност. За това, при признаването и оценяването на активите; пасивите; приходите и разходите следва да се спазват принципите на действащо предприятие, предпазливост и начисляване.

За целите на изследването предварително разглеждаме три ключови въпроса:

- 1) Изясняване на статута на малките и средни предприятия в съответствие със счетоводна Директива 2013/34/ЕС на Европейския съюз и МСФО за МСП.
- 2) Определяне на същността и характерните особености на разходите на предприятието.
- 3) Критичен анализ на класификационните подходи за представяне на разходите в отчета за всеобхватния доход, респ. в отчета за доходите на предприятието.

Малките и средни предприятия имат ключова роля в икономиката на Европейския съюз. Именно с Директива 2013/34/ЕС се цели да се намали административната тежест за тези предприятия и да се подобри бизнес средата, в която те осъществяват дейността си. Постановките в директивата се основават на принципа "Мисли първо за малките".

Директива 2013/34/ЕС въвежда единни критерии в страните-членки на Европейския съюз за микро-, малки, средни и големи предприятия, както и предприятия от обществен интерес. Малките предприятия² се определят като предприятия, които към датите на балансите си не надвишават праговете по най-малко два от посочените три критерия,³ а като средни предприятия се определят онези от тях, които не са микропредприятия или малки предприятия, и които към датите на балансите си не надвишават праговете по най-малко два от посочените три критерия.⁴

* Доц. д-р Росица Иванова - катедра "Счетоводство и анализ", УНСС.

¹ МСФО за МСП, 2009, раздел 2, т.2.2

² Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия и за изменение на Директива 2006/43/ЕО на Европейския парламент и на Съвета и за отмяна на Директиви 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО на Съвета, чл.3, т.2

³ обща сума на баланса - 4000 хил.евро; нетен оборот - 8000 хил.евро и среден брой на служителите през финансовата година – 50 човека

⁴ обща сума на баланса - 20000 хил.евро; нетен оборот - 40000 хил.евро и среден брой на служителите

В МСФО за МСП¹ малките и средни предприятия се определят като предприятия, които: нямат публична отговорност и публикуват финансови отчети с общо предназначение за външни потребители.² Дадено предприятие се счита за публично отговорно в два случая:³ първо, ако неговите дългови или капиталови инструменти се търгуват на публичен пазар или то е в процес на емитиране на такива инструменти за търгуване на публичен пазар,⁴ и второ, когато като една от основните си стопански дейности, предприятието държи активи в качеството на доверено лице за широк кръг външни лица.⁵

Разходите на предприятието се определят като намаляване на икономическата изгода през отчетния период под формата на намаляване на неговите активи или увеличаване на пасивите (задълженията), което води до намаление на собствения капитал, различно от това, което подлежи на разпределение между собствениците на капитала.

Признаването на разходите от малките и средни предприятия произтича пряко от признаването и оценяването на активите и пасивите. Предприятието следва да признае разходите в отчета за всеобхватния доход, респ. в отчета за доходите, в случаите, когато намалението на бъдещите икономически изгоди, свързано с намаление на актив или увеличение на пасив, може да бъде оценено надеждно.

Следователно може да се направи извода, че в състава на разходите се включват както разходи, които възникват в хода на обичайната дейност на предприятието, така и загуби, които също отговарят на дефиницията за разходи и които могат да възникнат в хода на същата дейност.

От методическа гледна точка, както и във връзка с осигуряването на ясна, точна, обективна и достатъчна информация, разходите и загубите от обичайната дейност на предприятието следва да се признават и представят самостоятелно в отчета за всеобхватния доход. Подобен подход позволява да се изгради подходяща методика за анализ на разходите на малките и средни предприятия, като въз основа на резултатната аналитична информация могат да се изработят и вземат правилни и обосновани управленски решения за развитието на техния бизнес в оперативен и стратегически план. Разграничаването на разходите за оперативната дейност от загубите позволява да се анализират самостоятелно както размера, структурата и динамиката на разходите, така и тяхната ефективност, изразена посредством значенията на ключови относителни показатели, като напр. себестойност на 100 лева продадена продукция и рентабилност на продажбите.

Отделното представяне на разходите за обичайната дейност позволява да се разкрият релациите, които обективно съществуват и се проявяват в счетоводния баланс, отчета за всеобхватния доход и отчета за паричните потоци, касаещи разходите на предприятието.

Характерните особености на разходите на предприятието могат да се обобщят по следния начин:

1) Разходите водят до намаление на активите на предприятието, но не всяко намаление на активите е разход.

2) Разходите, при равни други условия, водят до намаление на собствения капитал на предприятието, но не всяко негово намаление е следствие от извършени разходи.

през финансовата година – 250 човека

¹ МСФО за МСП, 2009, раздел 1, т.1.2

² напр. собственици, които не са ангажирани с управлението на стопанската дейност, съществуващи и потенциални кредитори, агенции за кредитен рейтинг и др.

³ МСФО за МСП, 2009, раздел 1, т.1.3

⁴ вътрешна или чуждестранна фондова борса или извънборсов пазар, вкл. местни и регионални пазари

⁵ банки, кредитни обединения, застрахователни компании, брокери и дилъри на ценни книжа, взаимни фондове, инвестиционни дружества и др.

3) Разходите могат да бъдат в парична форма или непарична форма като задължения. Съществуването на тези форми на разходите се обуславя от прилагането на счетоводния принцип за начисляване.

В МСФО за МСП са изведени два класификационни подхода за представяне на разходите за оперативната дейност на предприятието. Първият подход изисква разходите да се класифицират и представят според тяхната същност, а вторият – според функционалното им предназначение в рамките на предприятието. Изборът на подход се поставя в зависимост от изискването за представяне на по-надеждна и по-уместна информацията за разходите за оперативната дейност на предприятието.

Различните класификационни подходи за представяне на разходите за оперативна дейност в отчета за всеобхватния доход са предпоставка за дефиниране на методическите насоки на техния анализ.

Представянето на разходите за оперативната дейност на предприятието според тяхната същност означава, че те се класифицират единствено според тяхната икономическа същност и съдържание. В случая, счетоводното отчитане на разходите се осъществява посредством синтетичните сметки от група "Разходи по икономически елементи". Анализът се извършва именно по счетоводни данни от посочените сметки.

Методическите насоки на анализа на разходите, групирани според тяхната същност, могат да се обобщят в следните насоки:

1) Анализ на размера, състава и динамиката на разходите за оперативна дейност както общо, така и по отделни икономически елементи на разходите.

2) Анализ на структурата на разходите по икономически елементи. Анализ на динамиката на структурата на разходите.

Считаме, че в случая, за определянето, анализа и оценката на себестойността на 100 лева продадена продукция и на ефективността на оперативната дейност, е необходимо да се организира подходяща аналитична отчетност към синтетичните сметки от група "Разходи по икономически елементи". Това е особено полезно за малките и средни предприятия, които осъществяват производствена дейност.

Представянето на разходите за оперативна дейност според тяхното функционално предназначение означава, че те се обобщават съобразно функцията, която изпълняват като част от себестойността на продадената продукция. Съгласно този класификационен подход предприятието следва да оповести информация за себестойността на продажбите отделно от другите разходи.

В този случай, счетоводното отчитане на разходите за оперативната дейност се осъществява посредством синтетичните сметки от група "Разходи за дейността". По този начин се създава счетоводна информация за разходите за оперативната дейност на предприятието по функционални центрове на отговорност. По дебита на сметка "Разходи за основна дейност" счетоводството осигурява информация за себестойността на произведената продукция, т.е. за основните производствени разходи. По дебита на сметка "Разходи за продажба" се създава счетоводна информация за разходите за осъществяване на вътрешните бизнес процеси, свързани с продажбите на готовата продукция, а по дебита на сметка "Административни разходи" – информация за разходите, свързани с общото управление на предприятието. Следователно, по дебита на посочените счетоводни сметки се създава информация за пълната себестойност на продадената продукция (вж. схема 1).

За удовлетворяване информационните потребности на финансовия мениджмънт и изобщо на мениджмънта на предприятието следва към посочените сметки да се организира отчитане на разходите по статии на калкулацията. Те могат да се определят като групиране на разходите за оперативната дейност според тяхната икономическа същност, съдържание и местовъзникване, т.е. по функционални центрове на отговорност именно в оперативната

дейност на предприятието. Това позволява да се установят и оценят съответно абсолютните и относителните икономии, респ. преразходи, по всяка статия на калкулацията в съответната дейност от състава на оперативната дейност, както и общо за себестойността на продадената продукция. Посоченото е с особена важност за анализа и оценката на ефективността на оперативната дейност на предприятието, тъй като позволява да се анализира влиянието на преките фактори върху настъпилите промени в значенията на обобщаващите показатели, както и да се прогнозира ефективността на тази дейност в оперативен и стратегически план.

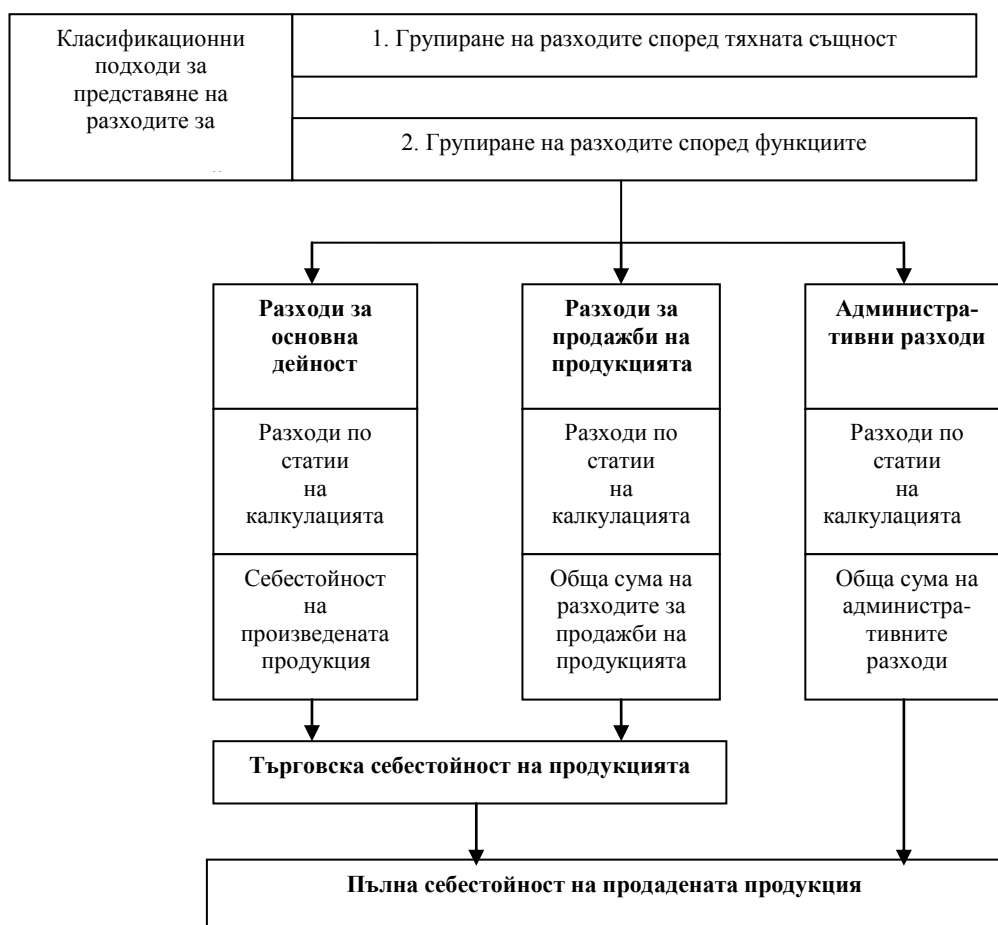


Схема 1. Формиране на пълната себестойност на продадената продукция

Методическите насоки на анализа, в този случай, могат да се систематизират в следните насоки:

1) Анализ на абсолютната и относителна икономия, респ. преразход, на разходите за основна дейност по статии на калкулацията и общо за себестойността на произведената продукция. В състава на разходите за основна дейност преобладават променливите разходи от гледна точка на обема произведена продукция, което е основание да се анализира и относителната икономия, респ. преразход, както по всяка статия на калкулацията, така и общо за себестойността. Определен интерес тук представлява анализът и оценката на посоката и

силата на влияние на преките фактори върху изпълнението на бизнес плана за намаление, респ. увеличение на себестойността на сравнимата продукция както общо, така и по статии на калкулацията в основната дейност на предприятието.

2) Анализ на ефективността на разходите за основна дейност. За целта могат да се изчислят значенията на показателите: "Разходи за основна дейност, падащи се на един лев нетни приходи от продажби" и "Нетни приходи от продажби, падащи се на един лев разходи за основна дейност", като се определят отклоненията за текущия спрямо избрания критериен период, както и влиянието на преките фактори върху тези отклонения.

3) Анализ на абсолютната и относителна икономия, респ. преразход, на разходите за продажби на продукцията по статии на калкулацията. От гледна точка на обема на продадената продукция разходите за продажби също могат да се разграничат на постоянни и променливи разходи, което е основание за анализ и оценка на посочените величини на икономията, респ. преразхода на тези разходи.

4) Анализ на ефективността на разходите за продажби на продукцията. За целите на анализа могат да се установят значенията и отклоненията между тях на показателите: "Разходи за продажба на продукцията, падащи се на един лев нетни приходи от продажби" и "Нетни приходи от продажби, падащи се на един лев разходи за продажба на продукцията".

5) Анализ на търговската себестойност на продадената продукция. Търговската себестойност се формира като сума от разходите за основна дейност и разходите за продажба на продукцията. Върху изменението на търговската себестойност влияние оказва система от фактори от различни нива на детайлизация. Например: на първо ниво: промени в общата сума на разходите за основна дейност и промени в разходите за продажба на продукцията; на втори ниво: промени в отделните разходи както от състава на разходите за основна дейност, така и на разходите за продажба на продукцията и т.н. Подобна детайлизация позволява не само да се установи посоката и силата на влияние на отделните фактори, но и да се разкрият причините за това, да се открият резерви за бъдещи позитивни промени и да се прогнозира величината на търговската себестойност с висока степен на точност.

6) Анализ на ефективността на търговската дейност. За целта могат да се определят значенията на показателите: "Търговска себестойност, падаща се на един лев нетни приходи от продажби" и "Нетни приходи от продажби, падащи се на един лев търговска себестойност".

7) Анализ на административните разходи. Административните разходи са свързани с общото управление и функциониране на предприятието, те са допълнителни непреки (косвени) разходи и не се включват в себестойността на произведената продукция. В края на отчетния период сумата на тези разходи, отразена по дебита на синтетичната счетоводна сметка "Административни разходи", след разпределяне на съответна база се отнася по дебита на сметка "Приходи от продажби на продукцията". По този начин административните разходи се включват в себестойността на продадената продукция. По отношение именно на обема продадена продукция административните разходи са постоянни разходи. Това логично означава, че на практика може да се определи абсолютната икономия, респ. преразход на административните разходи както общо, така и по отделни статии на калкулацията.

8) Анализ на ефективността на административните разходи. За целите на анализа могат да се определят значенията на показателите: "Административни разходи, падащи се на един лев нетни приходи от продажби" и "Нетни приходи от продажби, падащи се на един лев административни разходи".

9) Анализ на себестойността на 100 лева продадена продукция. Става дума за пълната себестойност на продукцията, която се формира от сумата на търговската себестойност и административните разходи. С важно значение тук е установяване влиянието на преките фактори върху динамиката на себестойността на 100 лева продадена продукция. Могат да се използват различни модели за вътрешен анализ. Например, в зависимост от разходите, които

се включват в пълната себестойност на продукцията, и които могат да се групират по видове дейности, или съобразно ефективността на разходите за основна дейност, на разходите за продажба на продукцията и на административните разходи. Анализът може да се задълбочи към установяване на посоката и силата на влияние на преките фактори: промени в асортиментната структура на продадената продукция; промени в пълната себестойност на единица изделие; промени в нетната продажна цена на единица изделие. Също така, от гледна точка на обема произведена и продадена продукция, с важно значение за финансовия мениджмънт на предприятието е установяване влиянието на факторите: промени в общия размер на постоянните разходи; промени в променливите разходи за единица изделие; промени в обема на продукцията; промени в асортиментната структура на продукцията; промени в нетните продажни цени на единица от всеки вид изделие.

10) Анализ на ефективността от оперативната дейност на предприятието. За целта се определя рентабилността като процентно отношение между печалбата от продажби и разходите за оперативната дейност на предприятието.

Комплексната методика за анализ на разходите за оперативната дейност е с определена полза за мениджмънта на малките и средни предприятия.

Предложената методика за анализ на разходите е напълно използвана и при прилагане на Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия. Тук следва да се отбележи, че в съответствие с конкретните правни и икономически условия за осъществяване на бизнеса в България, малките и средни предприятия биха могли да прилагат Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия. Прилагането на Международния стандарт за финансово отчитане за малки и средни предприятия значително би усложнило счетоводното отчитане на дейността на тези предприятия, с което на практика се игнорират изискванията на директива 2013/34/ЕС за облекчаване отчетността именно на микро-, малките и средни предприятия. Разбира се, наложителни са законови промени в сега действащите в страната Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия във връзка с привеждането им в съответствие с изискванията на Директива 2013/34/ЕС и на Международния стандарт за финансово отчитане за малки и средни предприятия. Въпрос, който трябва да бъде решен от законодателната и изпълнителната власт на страната.

Библиография

1. Директива 2013/34/ЕС на ЕП и на Съвета, 26.06.2013
2. МСФО за МСП, 2009

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ*

В условиях существующего кризиса неплатежей в Украине управление дебиторской задолженностью должно предупредить ее бесконтрольный рост, а также обеспечить оптимальное соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия. Учет дебиторской задолженности предприятия остается одним из наиболее сложных и противоречивых из-за существующих разногласий между требованиями П(С)БУ, Гражданского и Налогового кодексов Украины в признании задолженности покупателей, ее оценке, начислении резерва сомнительных долгов и списания безнадежной ее части. При этом рациональная организация учета и контроля дебиторской задолженности должна способствовать недопущению просрочки платежа и доведения задолженности до состояния безнадежной. Этого можно достичь только при условии применения системного подхода к выделению и последовательному решению основных проблем учета и контроля дебиторской задолженности в пределах конкретного предприятия.

Преимущества применения системного подхода при организации бухгалтерского учета обоснованы такими учеными, как В.Ф. Палий, Я.В. Соколов, М.С. Пушкарь, А.В. Шелковникова, Г.В. Шурупов и другими.

В настоящее время термин "система" используется достаточно широко, что связано с развитием системной идеологии как основы исследования и описания природных и искусственных целостных объектов. Понятие "система" и его производные в современных условиях являются ключевыми философско-методологическими и специально-научными понятиями.

В наиболее общем смысле понятие "система" современные экономисты [8, с. 60] применяют для характеристики исследуемого объекта в виде целого сложного образования, которое не описывается аналитической или графической зависимостями.

Краткий анализ литературных источников [1, с. 32; 2, с. 51; 3, с. 26; 4, с. 85; 7, с. 37] показывает, что одни авторы определяют систему как совокупность элементов, взаимодействующих друг с другом, создающих определенную целостность и единство, вторые – как противоположность хаосу, неорганизованности, простому набору различных объектов без какой-либо взаимосвязи, третьи – как совокупность элементов, объединенную с целью достижения поставленных целей, четвертые – как совокупность объектов, которая в результате их объединения приобретает новые свойства, отличные от свойств каждого из отдельных объектов. Некоторые исследователи считают, что система – это форма организации чего-либо.

Однако, по нашему мнению, перечисленные определения лишь дополняют друг друга, а в их трактовках нет существенной разницы. В этом контексте мы согласны с Т.М. Сльозко [8, с. 65], которая считает, что наличие различных подходов к толкованию понятия "система" объясняется спецификой системного подхода и того уровня, на котором он находится в структуре научной методологии.

В общем, системный подход предполагает познание законов построения, поведения объекта исследования, взаимодействия его элементов на всех уровнях структурной иерархии, взаимосвязей между уровнями иерархии, обеспечения целостности и

* доцент, к.э.н., Юлия Ночевная, доцент, к.э.н., Наталия Прохар; доцент, к.э.н., Наталия Хоменко; Полтавский университет экономики и торговли, Украина

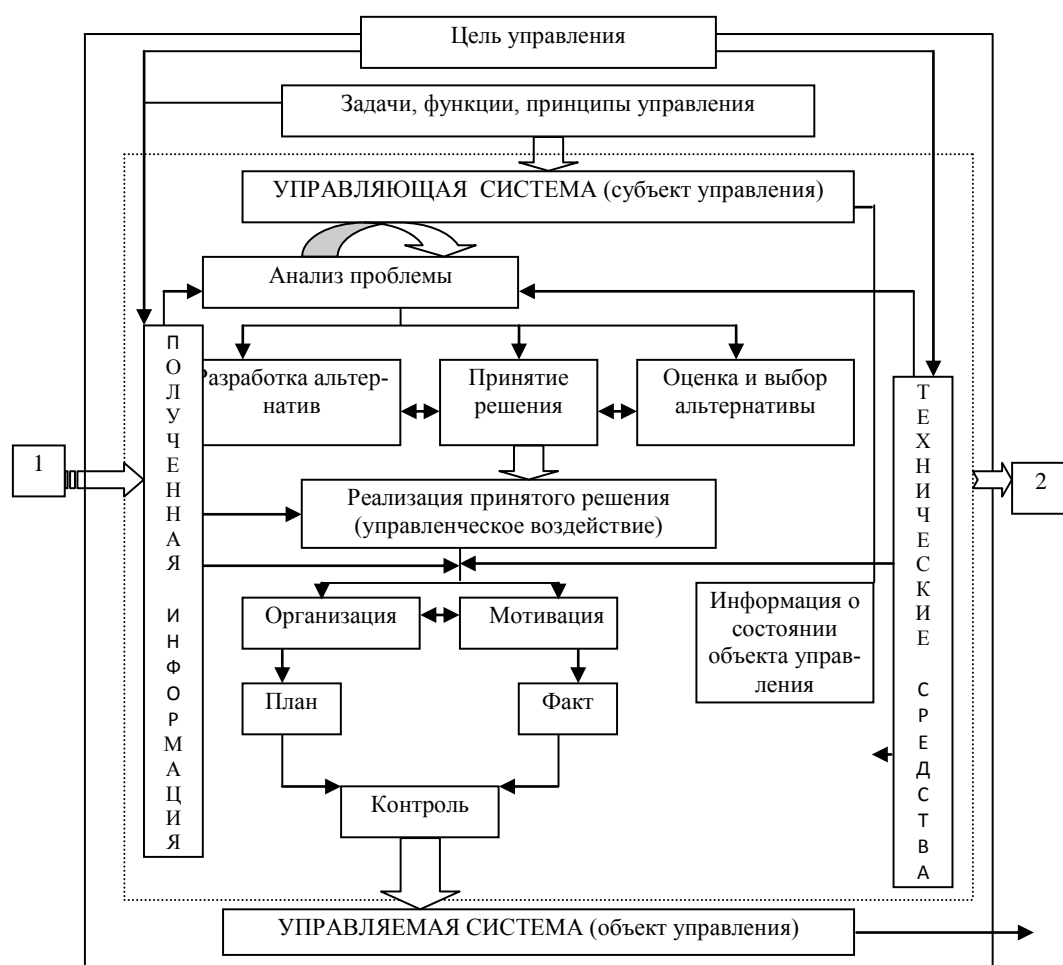
функционирования объекта, поэтому объединяет, с одной стороны, внутренние составляющие, а с другой – подчиняет управленческие решения основной цели. Особенности применения системного подхода в управлении предприятием представлены на рис. 1.

По мнению авторов, системный подход к учетному объекту "дебиторская задолженность" должен выявить существующие связи и зависимости между подсистемами бухгалтерского учета и контроля в информационной системе управления предприятием. При этом должны быть разработаны теоретические, методические и организационные решения, которые будут способствовать эффективной организации учета и контроля дебиторской задолженности конкретного предприятия.

Блок теоретических решений предполагает уточнение определения дебиторской задолженности в П(С)БУ 10 "Дебиторская задолженность" [6], Налоговом и Гражданском кодексах Украины [5, 9]; усовершенствование классификации дебиторской задолженности как для ведения учета и составления финансовой отчетности, так и для осуществления превентивного и текущего контроля за состоянием расчетов; уточнение порядка признания и оценки дебиторской задолженности в учете и выявление их влияния на статьи финансовой отчетности с целью принятия эффективных управленческих решений; критическую оценку общих характеристик и различий в признании и трактовке сущности безнадежной дебиторской задолженности в П(С)БУ 10 "Дебиторская задолженность" [6], Налоговом и Гражданском кодексах Украины [5, 9] с целью согласования основных юридических, учетных и налоговых аспектов.

К методическому блоку проблемных вопросов включены необходимость теоретического обоснования составляющих рациональной организации и ведения учета дебиторской задолженности; усовершенствование методики и регистров синтетического и аналитического учета дебиторской задолженности; критическая оценка преимуществ и недостатков различных методов начисления резерва сомнительных долгов с целью обоснования практических рекомендаций по выбору наиболее оптимального из них; обоснование предложений по устранению налоговых разниц, возникающих при начислении резерва сомнительных долгов; усовершенствование методики анализа платежеспособности покупателей и признания дебиторской задолженности сомнительной; усовершенствование порядка списания безнадежной дебиторской задолженности в соответствии с П(С)БУ 10 "Дебиторская задолженность" [6] и Налоговым кодексом Украины [5]; усовершенствование методики внутреннего и внешнего контроля дебиторской задолженности путем систематизации и упорядочения основных приемов и методов контроля, процедур, информационного обеспечения, последовательности проведения и обобщения результатов контрольной проверки.

Организационный блок проблемных решений включает обоснование рекомендаций по уточнению составляющих учетной политики в отношении дебиторской задолженности и обоснование ее влияния на показатели финансовой отчетности и оценку финансового состояния предприятия; усовершенствование документооборота по учету дебиторской задолженности и уточнение содержания и структуры отдельных первичных документов; разработку рекомендаций по унификации требований финансового и налогового учета дебиторской задолженности и внесения изменений в П(С)БУ 10 "Дебиторская задолженность" [6] и Налоговый кодекс Украины [5]; критическую оценку функциональных возможностей современных информационных и компьютерных технологий в учете и контроле дебиторской задолженности с целью эффективной его организации в условиях локальной информационной среды; разработку новых подходов к оценке состояния учета и системы внутреннего контроля дебиторской задолженности на предприятии.



1 – информация, финансовые, трудовые и материальные ресурсы
2 – информация, готовая продукция, работы и услуги

Рис. 1. Сущность системного подхода
в управлении предприятием [авторская разработка]

Детальное содержание блоков теоретических, методических и организационных решений, способствующих усовершенствованию нормативно-правового регулирования и методологии учета и контроля дебиторской задолженности на предприятии, представлено на рис. 2.

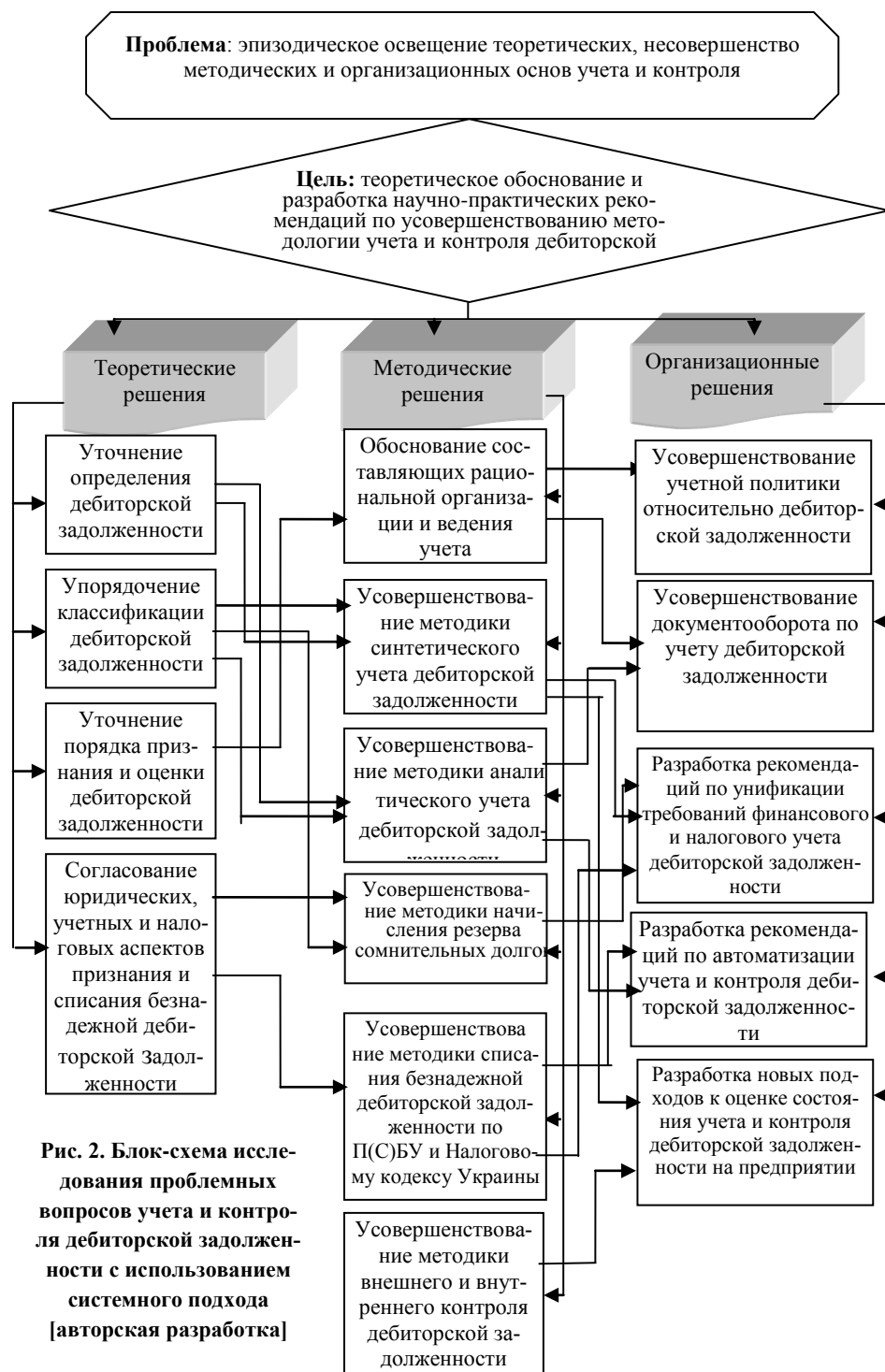


Рис. 2. Блок-схема исследования проблемных вопросов учета и контроля дебиторской задолженности с использованием системного подхода [авторская разработка]

Авторы уверены, что предложенный подход к изучению и решению поставленной проблемы будет способствовать системному усовершенствованию учета и контроля дебиторской задолженности в целом и в пределах каждого конкретного предприятия, обеспечит формирование эффективной информационной модели, способной качественно удовлетворять потребности различных категорий внутренних и внешних пользователей. Перспектива дальнейшего применения системного подхода в управлении дебиторской задолженностью состоит в детальном исследовании рассмотренных проблемных вопросов, составляющих содержание приведенных блоков.

Библиография

1. Безверхий К.В. Косвенные расходы в системе промышленных предприятий: учетно-контрольный аспект: монография / Е.В. Безверхий. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 276 с.
2. Бухгалтерский учет: актуальные проблемы и решения: монография / А.А. Елифанов; под ред. С.С. Герасименко. – Сумы: УАБС НБУ, 2010. – 162 с.
3. Грицяк И.А. Европейское управление: теоретико-методологические основы: монография / И.А. Грицяк. – К.: К.И.С., 2006. – 398 с.
4. Кулик В.А. Учетная политика предприятия: приобретенный опыт и перспективы развития: монография / В.А. Кулик. – Полтава: ПУЭТ, 2014. – 380 с.
5. Налоговый кодекс Украины: Закон Украины от 2.12.2010 г. № 2755-VI (с изменениями и дополнениями). – Способ доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
6. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 "Дебиторская задолженность": Приказ Министерства финансов Украины от 8.10.1999 г. № 237 (с изменениями и дополнениями). – Способ доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
7. Проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета, анализа и контроля в условиях глобализации экономики: монография / [коллектив авторов]; под общ. ред. проф. Ю.А. Вериги, доц. Ю.А. Ночевой. – Полтава: ПУЭТ, 2014. – 333 с.
8. Сльозко Т.М. Бухгалтерский учет в условиях институциональных преобразований: теория и практика: монография / Т. М. Сльозко. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 304 с.
9. Гражданский кодекс Украины: Закон Украины от 16.01.2003 г. № 435-IV (с изменениями и дополнениями). – Способ доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

ПРИЗНАВАНЕ НА АКТИВИ В РЕЗУЛТАТ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО*

В ерата на институционализация все по-актуален е въпросът за предлагането и потребяването на публични блага. Същевременно ограничените механизми за управление на ресурсите от политико-икономически съюзи, респ. държавата, изискват да се потърсят нови форми за управлението им, като се инвестира частен капитал. От гледна точка на финансирането бихме могли да обособим три основни групи публични блага:

✓ Гратисни блага, финансирани изцяло от правителството – потребяват се от всички, но се осигуряват само от институциите/държавата (образование, социални грижи, национална отбрана и др.).

✓ Частично финансирани от правителството блага – потребяват се от всички, но могат да се осигуряват и от институциите/държавата, и от частния сектор (здравеопазване, управление и стопанисване на язовири, паркови площи и др.).

✓ Блага, заплащани изцяло от потребителите – потребяват се от всички, но могат да се осигуряват и изцяло от частния сектор (частни информационни източници, частни спортни съоръжения, частни почивни бази и др.).

Последните две групи публични блага се предлагат/потребяват чрез различни форми на съвместно сътрудничество между държавата и частния бизнес, известно като публично-частно партньорство (ПЧП). Предпоставки за възникване на ПЧП са делимостта на публичните блага, ограничеността на публичните ресурси, потребностите от по-добра инфраструктура и социална среда. Чрез публично-частното партньорство се прехвърлят значителни рискове (строителен, експлоатационен, пазарен) към частния сектор. По този начин се постига по-ефективно управление на риска. ПЧП е подходящ модел за сътрудничество и от гледна точка на предлагане на публични активи и услуги, които могат да се дефинират по време на жизнения цикъл на конкретен проект.

Именно в тези сложни взаимоотношения между институциите и частния сектор се създават множество активи, за които възникват проблеми по отношение на счетоводното им третиране. За съжаление нормативната база за признаването и последващото третиране на тези активи не е систематизирана, а в някои отношения е твърде лаконична. Това води до редица проблеми по отношение на избора кой следва да признава актив, създаден в резултат на ПЧП, каква информация следва да се оповестява за тези активи, следва ли да се третират по по-специален начин от другите активи и др.

Съвместната дейност между публичния и частния сектор изисква ясни правила за отчитане на ресурсите във финансовите отчети на участници в проекта. От изключително значение е тези правила да са така разписани, че да не се дублира информацията при партньорите. По принцип е възприето активите, резултат от ПЧП, да се отчитат при този участник, който контролира актива и получава ползите от него. Най-често това е представителят на публичния сектор. Частният сектор обикновено получава права да се разпорежда с актива за определен период и отчита тези права като нематериален актив или парични средства срещу изграждането или подобряването му и отчита финансов актив. Има и форми на ПЧП, при които капиталовите активи остават собственост на частния сектор и се признават и отчитат като нетекущи активи само при него (строителство – притежание – експлоатация/Build-Own-Operate).

* Гл. ас. д-р Мария Славчева Маркова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС.

Дефинирането на правила за отчитане на ПЧП е дългосрочен процес. Първоначално през 2002 г. бе прието ПКР Разяснение 29 "Оповестяване – Споразумения за концесионна услуга". В разяснението е поместено каква информация следва да бъде оповестена в ГФО както при възложителя (концесионния доставчик), така и при оператора (концесионера). С всяка изминала година ПЧП намира все по-широко приложение, а така нарастват и потребностите от по-ясни правила за отчитане на активи, придобити в резултат на ПЧП. Най-широко приложение естествено намират концесионните договори и във връзка с това указанията за счетоводно отчитане са насочени именно там. На 30 ноември 2006 г. Комитетът за разяснения на Международните стандарти за финансово отчитане (КРМСФО) публикува Разяснение 12 "Договори за концесии за обслужване"¹. Разяснението разглежда прилагането на разпоредби на вече приети от Комисията Международни стандарти за финансово отчитане (МСФО) в областта на договорите за концесии за обслужване. КРМСФО Разяснение 12 разширява обхвата на указанията, като дава насоки как да бъде призната в счетоводните регистри на концесионера инфраструктура, която е предмет на договор за концесия за обслужване. С него се изяснява и разликата между различните фази на договора за концесия за обслужване (фази на изграждане/функциониране), както и начините за признаване на приходите и разходите във всеки отделен случай. Представени са два начина за признаване на инфраструктурата, както и свързаните с нея приходи и разходи ("моделите" на финансов актив и на нематериален актив – таблица 1) в зависимост от степента на изложеност на концесионера на несигурност по отношение на бъдещите приходи. Разяснението е насочено към оператора (концесионера).

Таблица 1

Видове активи, които могат да бъдат признати при оператора²

Актив при оператора	
Финансов актив	Нематериален актив
Операторът получава пари или парични еквиваленти в замяна на изградена или модернизирана инфраструктура и признава финансов актив до степента на полученото парично възнаграждение	Операторът получава право на ползване в замяна на изградената или модернизирана инфраструктура и признава нематериален актив до степента на полученото право (лицензия)

Регулираните в разяснението взаимоотношения се свеждат до два основни типа:

- ✓ възложителят дефинира и контролира услугите, които операторът ще предоставя (на кого и на каква цена);
- ✓ възложителят контролира чрез собственост инфраструктурата, която ще изгражда и ползва операторът.

В контекста на поместеното разяснение³ изградената инфраструктура не се признава като дълготраен материален актив от оператора. При взаимоотношенията, описани в разяснението, операторът действа като доставчик на услуги, а структурата, която изгражда, модер-

¹ Последно изменен с Регламент (ЕО) № 254/2009 на Комисията от 25 март 2009 г. за изменение на Регламент (ЕО) № 1126/2008 относно приемането на някои Международни счетоводни стандарти в съответствие с Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета във връзка с Разяснение 12 на Комитета за разяснения на международните стандарти за финансово отчитане (КРМСФО).

² Във Великобритания концесионното право се разглежда като лицензионно право.

³ КРМСФО Разяснение 12 "Договори за концесии за обслужване".

низира или експлоатира, е обект на третиране в друга плоскост – като нематериален или финансов актив.

Ако излезем извън рамките на концесионните отношения и проследим другите форми на ПЧП, там могат да се очертаят две основни тенденции. При условие, че активът остава собственост на частния партньор след приключване на партньорството, той следва да се отчита в счетоводството на частния партньор. При условие, че активът се прехвърля или се изгражда като собственост на публичния партньор, при частния партньор той би се отчитал само като текущ разход. В ПЧП структурите често се говори за дружества със специална цел (ДСЦ), които могат да бъдат създадени за управление на дългосрочни проекти. Те трябва да организират и собствена счетоводна отчетност, и да признават и отчитат активи, създадени в резултат на ПЧП. Какво обаче се случва след приключване на проекта и закриване на дружеството със специална цел? Как се разпределят активите между партньорите, това регламентирано ли е още със създаване на ДСЦ? Би могло да се помисли за консолидирана информация за тези активи в подкрепа на принципа за предимство на икономическото съдържание пред правната форма.

След като са приети Указания за регулиране на счетоводното отчитане при частния сектор, неизбежно възниква необходимост да бъдат разписани указания и за публичния сектор. През март 2008 г. Международната федерация на счетоводителите (IFAC) публикува Проект за счетоводно отчитане на договорите за концесии в публичния сектор (Consultation Paper – Accounting and Financial Reporting for Service Concession Arrangements). Въз основа на обсъжданията, проведени на базата на този проект, през октомври 2011 г. бе приет и нов счетоводен стандарт за отчитане на договорите за концесии в публичния сектор IPSAS 32 Service Concession Arrangements: Grantor. Последната публикувана версия на стандарта включва коригирани текстове към 15 януари 2012 г. и се прилага от 01 януари 2014 г. В обхвата на стандарта влизат бюджетни предприятия, които прилагат Международните счетоводни стандарти в публичния сектор (МССПС)¹. Понятия, на които се дават определения във връзка със стандарта, са "обвързващо споразумение" – има се предвид договор или друга обвързаност; "възложител" – има се предвид концедент; "оператор" – концесионер; "концесионен договор" и "активи, свързани с концесионно обслужване". Първоначалната идея на стандарта е била да обхване всички форми на ПЧП², но впоследствие надделява мнението, че този стандарт трябва да е огледален образ за отчитане на договори за концесионно обслужване, разгледани в Разяснение 12, което урежда отчитането на концесионни услуги при оператора. В обхвата на този стандарт попадат споразумения, при които операторът предоставя обществени услуги с актив, обект на концесионно обслужване, който е собственост на възложителя (концедента) или остава негова собственост след концесионния договор. Извън обхвата на този стандарт са споразумения, при които предоставянето на обществени услуги се осъществява с актив, който не се контролира от възложителя (например аутсорсинг, договори за услуги или приватизация). На таблица 2 в сиво са отбелязани договореностите, при които се прилагат разпоредбите на МССПС 32.

¹ Първият МССПС 1 е приет през май 2000 г. Допълненията и измененията на МССПС продължават и до днес. Тяхна основна задача е да представят регулация на счетоводните правила за публичния сектор по подобие на действащите правила в частния сектор. МССПС не са задължителни, но глобализацията и универсализацията налагат приемането им в повечето държави. В България МССПС все още не се прилагат.

² Вж. Consultation Paper - Accounting and Financial Reporting for Service Concession Arrangements, 2008, p. 10-16.

Таблица 2

Споразумения, попадащи в обхвата на МССПС 32

Категория	Лизинг получател	Доставчик на услуги			Собственик	
Вид на договора	Операторът получава на лизинг актива, обект на концесионно обслужване от възложителя	Договор за обслужване и/или договор за поддръжка (характерни задачи като събиране на вземания, управленски услуги)	Възстановяване – експлоатация – прехвърляне на собственост	Строителство – експлоатация – прехвърляне на собственост	Строителство – притежание – експлоатация	100 % Отнемане на права/приватизация/поглъщане
Притежател на актива			Възложител		Оператор	
Капиталови инвестиции	Възложител		Оператор			
Риск на търсенето	Споделен	Възложител	Възложител и/или оператор		Оператор	
Обичаен период	8 – 20 години	1 – 5 години	25 – 30 години			Неограничен (може да бъде ограничен от обвързващото споразумение или срока на лицензията)
Остатъчни ползи			Възложител		Оператор	
Приложим стандарт	МССПС 13	МССПС 1	МССПС 32/МССПС 17/МССПС 31		МССПС 17/МССПС 31 (отписване) МССПС 9 (признаване на приходите)	

Източник: IPSAS 32, р. 1446.

Съгласно стандарта споразумението за концесионна услуга е обвързващо споразумение между концедент и оператор, в което:

- операторът използва актив, обект на концесионно обслужване, за предоставяне на обществена услуга от името на концедента за определен период;
- операторът е компенсиран за своите услуги през периода на концесионния договор.

Основен момент в настоящия стандарт е кога възложителят следва да признае и отчете актив, свързан с концесионно обслужване. Общоприето е страната, която носи риска и получава ползите, да е тази, която признава актив. При договорите за концесионно обслужване обаче ефектът освен икономически може да бъде и социален. Възложителят в лицето на

държавата може да преследва и други цели освен реализиране на печалби. Пример за социални цели може да бъдат понижаване нивото на безработица в даден регион, насърчаване на развитието на даден отрасъл – туризъм, земеделие, насърчаване пътникопотока през дадена територия, повишаване на здравната култура на населението и т.н. В тези случаи облагите на възложителя не могат да се измерят в паричен еквивалент. Така в основата на признаването на активи, свързани с концесионно обслужване в публичния сектор, е контролът върху съответния актив.

Съгласно стандарта актив, свързан с концесионно обслужване, е актив, който се използва за предоставяне на обществени услуги в концесионно споразумение, който:

(А) се предоставя от оператора и се:

- ✓ изгражда и развива от оператора или се придобива от трета страна, или;
- ✓ е съществуващ актив на оператора;

(Б) се предоставя от концедента и е:

- ✓ съществуващ актив на концедента;
- ✓ подобрение на съществуващ актив на концедента.

Когато даден актив отговаря на посочените изисквания, следва да се отчита съобразно стандарта. Първоначалното оценяване на актива се извършва по справедлива стойност освен когато се прекласифицира от друг вид актив, който вече е отчитан при възложителя (концедента).

В България няма ясно разписани правила за счетоводно отчитане на проекти, осъществени чрез публично-частно партньорство, а и като цяло липсва стандартизиран подход за счетоводно отчитане в предприятията от публичния сектор¹. България е член на Европейския съюз от 2007 г., но все още не е приела Международните счетоводни стандарти в публичния сектор². Все пак напоследък се забелязва една положителна тенденция. В нормативната рамка на организацията на счетоводно отчитане в предприятията от публичния сектор бяха направени редица промени от 2014 г. Като цяло считаме, че те ще имат положителен ефект при организацията на счетоводството в публичния сектор, въпреки че не представят цялостно решение на проблема. Все още не са приети МССПС или разработени национални стандарти, а промените са представени отново фрагментарно, с ДДС указания. Все пак вече е факт Закон за публичните финанси. Нормативната база за предприятията от публичния сектор (бюджетните предприятия) включва:

- ✓ Закон за счетоводството – няма промяна;
- ✓ Закон за публичните финанси – изцяло нов нормативен акт, действащ от 01.01.2014 г.
- ✓ Указание на Дирекция "Държавно съкровище" ДДС № 20 от 14.12.2004 г. на Министерството на финансите за приемане на Национални счетоводни стандарти в публичния сектор;
- ✓ Указание на Дирекция "Държавно съкровище" ДДС № 14 от 30.12.2013 г. на Министерството на финансите, с което е утвърден нов единен сметкоплан на бюджетните предприятия;
- ✓ Указание на Дирекция "Държавно съкровище" ДДС № 08 от 16.09.2014 г. на Министерството на финансите.

С направените промени до голяма степен се решават част от проблемите, свързани с отчитане на инфраструктурните обекти. Най-накрая тези обекти са включени като активи в баланса – важна крачка за доближаване на модела на счетоводно отчитане до МССПС. Даваме конкретен пример с промяна в третирането на инфраструктурата, тъй като именно в

¹ Фесчиан, Д. Стандартизация на счетоводството и модели за счетоводно отчитане на дълготрайните активи в публичния сектор. С., ИК на УНСС, 2013.

² МСС, свързани с частния сектор, са приети и се прилагат у нас от 2005 г.

изграждането и управлението ѝ са най-значимите успешни публично-частни партньорства¹. Счетоводното отчитане на предприятията от публичния сектор е организирано в три отчетни групи – "Бюджет", "Сметки за средства от Европейския съюз" и "Други сметки и дейности". В първите две отчетни групи², както и до настоящия момент, изразходваните средства за инфраструктура се отчитат като разход и изходящ паричен поток или задължение, но в отчетна група "Други сметки и дейности" тези активи ще се капитализират. По този начин същите ще бъдат включени в годишния финансов отчет на предприятията от публичния сектор като балансова позиция. Отменен е порочният модел те да бъдат представяни само задбалансово. Изцяло подкрепяме тази промяна с оглед съществените стойности и стратегическите ползи от активите, които спадат към групата инфраструктурни обекти. С промените обаче все още не е решен проблемът с амортизациите на тези активи³. Нима те нямат полезен живот и не генерират приходи? Как ще прилагаме адекватно принципите на текущо начисляване и съпоставимост на приходи и разходи?

Отчитането на активи в резултат на ПЧП има своите традиции и в редица други страни. Още през 1998 г. в Обединеното кралство приемат Приложение F "Частна финансова инициатива и сходни договори" като изменение към счетоводен стандарт 5 "Отчитане на същността на сделките"⁴. Съгласно приложението страната, участник в частна финансова инициатива (ЧФИ)⁵, която ще признае актив в резултат на съвместната дейност, е тази, която получава ползите от актива и обезпечавя рисковете за получаване на тези ползи. Ако тази страна е публичният партньор срещу признатия актив, той трябва да заведе съответстващо задължение, да заплати на оператора разходите във връзка с актива. За да определи кой оповестява актив от съвместна дейност, Приложение F казва, че следва да бъде отделена дейността по изграждане на актив от последващата предоставяна услуга във връзка с този актив. Услугите, които се предоставят впоследствие на населението или на публичната организация, се отчитат, като се спазват общите правила за отчитане на договор за услуга. Отделеният актив може да се класифицира в две категории – като актив, придобит по реда на финансов лизинг (поредица от плащания за придобиване на собственост), или като актив по реда на Приложение F (права за предоставяне на услуги). Съгласно приложението кой ще отчита актива зависи от възможностите за разпределението на ползите и рисковете, които ще доведат до приходи и разходи от достъп до актива на страните.

Фактори, които влияят за разпределяне на ползи и рискове във Великобритания:

- ✓ риск на търсенето;
- ✓ технологично остаряване на актива;
- ✓ вероятни промени на заложените разходи;
- ✓ определяне характеристики на актива;
- ✓ ангажимент за рекултивация и остатъчен риск;
- ✓ неустойки за неизпълнение на договора;
- ✓ краен потребител на услугата.

¹ Според последния публикуван европейски доклад за ПЧП на DLA Piper от 2009 г. 60% от партньорствата са реализирани за пътища, мостове и тунели.

² С ДДС № 14 от 30.12.2013 г. се заличава отчетна група "Извънбюджетни сметки и фондове" и се създава нова отчетна група "Сметки за средства от Европейския съюз".

³ Фесчийн, Д. За промените в новия сметкоплан на бюджетните организации, свързани с балансовото признаване на некапитализираните активи. Сп. "Счетоводство", бр. 2/2014, С., с. 24-36.

⁴ Amendment to Financial Reporting Standard (FRS) 5, Reporting the Substance of Transactions, entitled Private Finance Initiative and Similar Contracts Application Note F (Application Note F).

⁵ Във Великобритания първоначално се налага понятието "частна финансова инициатива", което впоследствие се заменя с понятието "публично-частно партньорство".

Подходът, възприет от Обединеното кралство, е да се изключи строителният риск от факторите, които определят кой ще оповестява актива, резултат от частна финансова инициатива. Приема се, че строителният риск предхожда и следователно е извън обхвата на концесионния режим. Като негов аналог е посочен факторът "определяне характеристики на актива".

През 2004 г. Евростат публикува допълнителна глава към ESA95¹ "Наръчник с указания за правителствения дефицит и правителствения дълг", озаглавена "Дългосрочни договори между правителството и неправителствени партньори" (Публично-частно партньорство)². В наръчника Евростат помества насоки за отчитане на собственост, придобита в резултат на публично-частно партньорство. Съгласно насоките съвместно придобит актив се отчита от оператора само когато той носи икономическите рискове (таблица 3) по договор за ПЧП. Във всички останали случаи актив се отчита от публичния сектор. Евростат дава пояснение, че икономическият риск включва: строителния риск, риска на възможностите и риска на търсенето. Също така е пояснено, че трите риска трябва да се носят едновременно от оператора като условие за отчитане на актив.

Таблица 3

Фактори, определящи признаване на актив от оператора според Евростат

Икономически риск		
Строителен риск	Риск на възможностите	Риск на търсенето

През септември 2005 г. Бордът по счетоводни стандарти в Южна Африка приема Насоки за счетоводно отчитане на публично-частното партньорство.

В насоките са разграничени два вида публично-частно партньорство:

- ✓ с институционален интерес;
- ✓ с търговски цели.

В насоките са представени различни подходи за признаване на собственост в зависимост от вида на публично-частното партньорство. Общият критерий за двата вида е кой остава собственик в края на договора за ПЧП.

Таблица 4

Признаване на актив от публичния сектор според Насоките за отчитане на публично-частно партньорство в Южна Африка

При ПЧП с институционален интерес	При ПЧП с търговски цели
Активът винаги се признава и отчита само при публичния партньор	Признаването на актива зависи от две обстоятелства: ✓ Кой контролира актива? ✓ Кой е собственик на актива след приключване на договора за ПЧП?

Съобразно официалните изисквания в Южна Африка при съвместни проекти, свързани с недвижима собственост, е задължително в края на съвместната дейност активите да останат правителствена собственост, т.е. контролът се запазва от концедента. Докато за проекти,

¹ Европейска система за национални сметки.

² Manual on Government Deficit and Debt, entitled Long term contracts between government units and non-government partners (Public-private-partnerships).

които касаят строителство или експлоатация на движима собственост, се прилагат правилата за финансов или оперативен лизинг.

Съществуват и алтернативни подходи за отчитане на ПЧП, наложени се в практиката – Подход на признаване на актив на база лизинг (Lease Approach) и Подход за признаване на актив на база притежавани права и поети задължения (Unbundling/Components (Rights and Obligations) Approach). При дългосрочните договори за публично-частно партньорство се прилага подход за отчитане на актив на база лизинг. Ако договорът за ПЧП е структуриран като оперативен лизинг, няма основание активът да променя своя собственик в нито един етап от партньорството, но ако в договора се съдържа елемент на финансов лизинг, следва да се дефинират рисковете и ползите по трансфера на актива към друга страна и в съответствие с приетия стандарт за лизинг страната с характеристики на лизингополучател да отчете актив. Тя следва да извърши тези действия, като се съобрази с общоприетия счетоводен принцип за предимство на икономическото съдържание пред правната форма и действащите счетоводни стандарти (МСС 17 и СС 17). Съдържанието на подхода за признаване на актив на база притежавани права и поети задължения (Unbundling/Components (Rights and Obligations) Approach) гласи, че публичният партньор, респ. операторът, признават само тази част от съвместния актив, за която носят риск и получават ползи. По този начин всяка от страните отчита само частта, която контролира. Описаният подход крие много практически проблеми. Смисълът на публично-частното партньорство е да се споделят рискове и ползи, докато прилагането на подхода предполага разделянето им, а не споделянето. Освен това много трудно счетоводителите могат да определят частта, която засяга публичния партньор или оператора. Двете страни могат да приложат двоен стандарт, защото са водени от различни интереси в партньорството¹.

Публично-частното партньорство е успешен модел за преодоляване на кризата, но сложните отношения, които възникват при прилагането му, трябва да бъдат счетоводно регламентирани. Липсата на правила за отчитане на ПЧП в публичния сектор може да доведе до сериозни проблеми, свързани с отчетността и контрола. Ето защо Международната федерация на счетоводителите е създала правила, които е утвърдила със стандарт за отчитане и представяне на концесионните договори в публичния сектор. Ние също трябва да се замислим и преди да сме започнали максимално да използваме потенциала на ПЧП, да създадем или приемем вече утвърдения модел за отчитане и представяне на концесионни договори при възложителя. Не бива да пропускаме и факта че страната ни трябва да мисли генерално за регулация в публичния сектор, като въведе вече действащите от 2000 г. МССПС.

Използвана литература

1. ДДС № 20 от 14.12.2004 г. Указание за прилагане на националните стандарти от бюджетните предприятия.
2. ДДС № 14 от 30.12.2013 г. Сметкоплан на бюджетните предприятия.
3. ДДС № 08 от 16.09.2014 г. Допълнителни пояснения относно отчитането на определени операции, активи и пасиви в контекста на прилагането на Сметкоплана на бюджетните организации.
4. Закон за концесиите, ДВ, бр. 45 от 15 юни 2012 г.
5. Закон за публично-частното партньорство, ДВ, бр. 15 от 15 февруари 2013 г.

¹ Подходът е представен в доклад на тема "Публично-частното партньорство, правителствени гаранции и фискален риск" от работна група към Международния валутен фонд, ръководена от Ричард Хеминг (International Monetary Fund Staff Team led by Richard Hemming, 2006, *Public-Private Partnerships, Government Guarantees, and Fiscal Risk*, p. 27-28).

6. Закон за публичните финанси, ДВ, бр.15 от 15 февруари 2013 г.
7. КРМСФО Разяснение 12 "Договори за концесии за обслужване", 2006.
8. ПКР Разяснение 29 "Оповестяване – Споразумения за концесионна услуга", 2002.
9. Стоянов, С., Д. Фесчиан, К. Савова. Счетоводство в публичния сектор. С., УИ "Стопанство" 2009, с. 10.
10. Фесчиан, Д. За промените в новия сметкоплан на бюджетните организации, свързани с балансовото признаване на некапитализираните активи. Сп. "Счетоводство", бр. 2/2014, С., с. 24-36.
11. Фесчиан, Д. Стандартизация на счетоводството и модели за счетоводно отчитане на дълготрайните активи в публичния сектор. С., ИК – УНСС, 2013.
12. Consultation Paper, Accounting and Financial Report for Service Concession Arrangements, International Federation of Accountants, 2008.
13. Hemming, R., Public-Private Partnerships, Government Guarantees, and Fiscal Risk, International Monetary Fund, 2006.
14. IPSAS 32 Service Concession Agreements: Grantor.
15. Guideline on Accounting for Public-Private Partnerships, Accounting Standards Board of South Africa, November 2008.
16. Long term contracts between government units and non-government partners (Public-Private Partnerships), ESA95 Manual on Government Deficit and Debt, Eurostat, 2004.
17. Private Finance Initiative and Similar Contracts Application Note F, Reporting the Substance of Transactions, Financial Reporting Standard (FRS) 5, UK Accounting Standards Board.

ИЗБОР НА МОДЕЛ ЗА ПОСЛЕДВАЩА ОЦЕНКА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ ЗА ЦЕЛИТЕ НА СЧЕТОВОДНОТО ОТЧИТАНЕ*

Имоти, които са обект на представяне в тази статия са предназначени за собствено ползване, за разлика от инвестиционните имоти, които не са предназначени за използване в обичайната дейност, а са придобити с цел получаване на приходи от наеми или увеличаване на стойността на собствения капитал, чрез увеличаване на тяхната стойност. Именно различното им предназначение се регламентира и в различни счетоводни стандарти, а именно МСС 16 "Имоти, машини и съоръжения" и МСС 40 "Инвестиционни имоти".

Имотите, които се използвани от предприятието са: имоти, използвани при производството на продукция или оказване на услуги; имоти за административни цели, имоти използвани от служителите, имоти държани за бъдещо използване от собственика.

Всеки имот при първоначалното си признаване се отчита по цена на придобиване. След първоначалното си признаване ръководството на предприятието има право да избере едни от двата модела на последващо оценяване – "модел цена на придобиване" и "модел на преоценката". **Целта** на статията е да се докаже, че "моделът на преоценката" е по-реалистичен вариант за последваща оценка на недвижимите имоти.

Избор на модел на последващо оценяване на недвижимите имоти

Съгласно МСС 16 "Имоти, машини и съоръжения" предприятието има право на избор кой от двата модела ще избере като своя счетоводна политика. Тази политика трябва да се прилага към цял клас имоти. Активите, които принадлежат към даден клас се преоценяват едновременно, за да се избегне селективната преоценка на активи и отчитането на суми във финансовите отчети, които представляват смесица от цени на придобиване и оценки към различни дати. Изборът на модел зависи от различни обстоятелства – икономически, конюнктурни, пазарни. "Моделът цена на придобиване" е по-консервативен подход, при който имотите след първоначалното си признаване се отчитат по цена на придобиване минус натрупана амортизация и натрупаните загуби от обезценка. За разлика от него "моделът на преоценката" изисква ако справедливата стойност може да бъде определена надеждно, предприятието може да отчита всички имоти по преоценена стойност, която е справедливата стойност на активите към датата на преоценката, намалена с всякаква последваща натрупана амортизация и натрупани загуби от обезценка. В основата на модела на преоценка е справедливата стойност на имота към датата на преоценка.

От началото на 2013 година е в сила нов Международен стандарт за финансово отчитане 13 (МСФО 13) "Оценяване по справедлива стойност", който има за цел ясно да определи справедливата стойност и техниките за нейната оценка. МСФО 13 дефинира справедливата стойност като: "цената, която би била получена при продажбата на актив или платена при прехвърляне на пасив в обичайна сделка между пазарни участници към датата на оценяване".

Тази дефиниция на справедлива стойност запазва идеята за размяна, съдържаща се в предходната дефиниция на справедлива стойност в МСФО, а именно: "сумата, за която даден актив би могъл да бъде разменен или пасив – уреден между информирани, желаещи

* Ас. д-р Лиляна Камбурова, катедра "Счетоводство и анализ", Университет за национално и световно стопанство.

осъществяването на сделката страни в сделка между несвързани лица при справедливи пазарни условия".

По подобие на предходната дефиниция на справедливата стойност, преработената дефиниция предполага хипотетична и обичайна разменна сделка (т.е. това не е действителна продажба, нито принудителна сделка, нито сделка, осъществявана по спешност). Предходната дефиниция на справедливата стойност обаче:

(а) не посочваше дали предприятието купува или продава актива;

(б) не посочваше ясно какво се има предвид под уреждане на пасив, тъй като не се позоваваше на кредитора, а на информирани, желаещи осъществяването на сделката страни; и

(в) не посочваше изрично дали размяната или уреждането се осъществяват към датата на оценяване или към някаква друга дата.

От съпоставката на двете дефиниции следва, че справедливата стойност е изходна цена от гледна точка на предприятието, което притежава актива.

Избор за предпоставка за измерване на недвижимите имоти

Измерването на справедливата стойност на даден актив – недвижим имот е да се предположи най-ефективното и най-доброто използване на този актив от участниците на пазара. Като цяло най-добрата употреба е начинът, по който участниците на пазара се очаква да използват актива, за да се извлече максимална стойност от актива. Презумпцията за най-добрата употреба може да се различава от начина, по който предприятието в момента използва актива или бъдещите му планове за използването му. Но към датата на оценката най-ефективното и най-добро използване на нефинансов актив трябва да бъде *физически възможно, законово допустимо и финансово осъществимо*. В тази връзка, за да е физически възможно се вземат под внимание физическите характеристики на активите, които участниците на пазара биха взели в предвид при оценяването на даден актив (например, местоположението или размера на имота). За да е допустимо по закон се вземат под внимание всякакви законови ограничения за използването на актива, които участниците на пазара биха взели в предвид при оценяването на даден актив (например, зонироване на имот). За да е финансово осъществимо се взема под внимание дали използването на актива, което е физически възможно и допустимо по закон, генерира адекватен доход или парични потоци (като се вземат предвид разходите за конвертиране на актива към тази употреба) за получаване на възвръщаемост, която участниците на пазара биха изисквали от инвестицията в този актив, поставени в тази употреба.

МСФО 13 не изисква предприятието да предприема изчерпателно търсене на други потенциални употреби на нефинансов актив, ако не са налице доказателства, подсказващи, че настоящото използване на актива не е неговото най-ефективно и най-добро използване. По презумпция предприятието се стреми максимално да увеличи стойността на активите си и ползва тези активи според тяхното най-ефективно и най-добро използване. Необходимо е предприятието да вземе под внимание алтернативно използване на тези активи само ако са налице доказателства, че настоящото използване на активите не е тяхното най-ефективно и най-добро използване (т.е., алтернативно използване би увеличило максимално тяхната справедлива стойност. В много случаи ще бъде малко вероятно настоящото използване на даден актив да не е неговото най-ефективно и най-добро използване, след отчитане на разходите за преобразуване на актива във вид, подходящ за алтернативната употреба

Каква трябва да бъде честотата на оценките? Някои имоти са изложени на значителни и чести промени в справедливата стойност и това налага ежегодна преоценка. Такива чести преоценки не са необходими за имоти, чиито справедливи стойности търпят само незначителни промени. За тях преоценката на всеки три или пет години може да е достатъчна.

Предимства на "модела на преоценката"

Използвайки умело инструментариума на определен тип счетоводна политика, ръководството на предприятието може да окаже съзнателно и целево ориентирано влияние върху финансовите резултати и балансовата структура на предприятието. От тази възможност може да се възползва ръководството посредством счетоводната политика. Чрез избор на един от двата модела: "модела на цена на придобиване" или "модела на преоценка", като модел за последващо оценяване след първоначално признаване на активите. И двата модела имат своите предимства и недостатъци, които влияят върху вярното и честно представяне на финансовите отчети. Ако предприятието е избрало като своя счетоводна политика модела цена на придобиване, поема риска тази цена да не отразява реалната икономическа действителност в случай на промени в цените (напр. при инфлация). Доказателство в тази посока е фокусът, който се постави значително върху стойността на активите особено след срива на недвижими имоти през 2008 – 2009 г. Във времето, когато всички основно мислеха, че стойността на активите е в непрекъсната тенденция само нагоре, а отчитането на активите по историческата им цена, намалена с амортизацията, приемаха само като норма, при това консервативна норма. Финансовата криза от 2008 г. обаче значително промени тази картина. И когато реалните стойности на активите действително са намалели, се поставя изискването тези промени да се отразят в стойностите на активите с цел вярното и честното им представяне във финансовите отчети на предприятията. Това налага редовни оценки, за да може всички действителни изменения в стойностите, независимо от причината да намерят отражение във финансовите отчети. От друга страна, моделът на преоценка предполага счетоводно признаване както на нереализирани загуби (разходи) от промяната в стойността, така и на нереализирани печалби (приходи). Това значително може да повлияе на вярното и честно представяне на информацията както по линията на амортизацията, така и по линия на "нереални" приходи и разходи при извършена преоценка. Въпреки това оценяването по справедлива стойност създава по-уместна информация във финансовия отчет, тъй като потребителите се интересуват преди всичко от реалната пазарна стойност на активите. Използването на справедливата стойност води до увеличаване на надеждността на информацията във финансовия отчет. За разлика от отчета по историческа цена при оценката по справедлива стойност се отчитат икономическата ситуация и състоянието на оценявания обект не само към момента на изготвяне на отчета, но и впоследствие, което от своя страна увеличава уместността и пълнотата на информацията във финансовия отчет. Освен това оценката по справедлива стойност позволява по-голяма сравнимост на показателите във финансовите отчети на различни предприятия. Историческата цена на аналогични обекти може да се различава вследствие различните периоди на придобиване, условията, при които е придобит обектът. Използването на справедливата стойност позволява стойността на аналогичните обекти да е еднаква, тъй като се взема за база цената на активен пазар, която не зависи от времето и начина на придобиване на актива в предприятието, а от ситуацията в момента на оценката, поставена обективно за много предполагаеми участници на пазара, а не за отделно предприятие. Едновременно с всички тези предимства съществуват и редица недостатъци относно приемането на справедливата цена, които могат да повлияят върху вярното и честно представяне. Безспорно е, че при определянето на тази цена се изхожда от субективната преценка на оценителя. Възниква опасност от липса на надежност и обективност на оценката.

Проблемът с влиянието на счетоводната политика по отношение на избора на метод за оценка на активите върху финансовото състояние всъщност е по-сериозен и в определени ситуации може не само да води до изменение в показателите, но и реално да заблуди потребителите и да увреди имуществените отношения и интереси (лишавайки акционерите от

дивидент) . "В потвърждение на това е случаят, в който предприятието е избрало модела на преоценка и има значителен спад на цените на земята и имотите в периода 2008 – 2010 г. В този случай предприятието отчита голям размер на загуба от обезценка, който води до значително намаление на счетоводната печалба или увеличение на счетоводната загуба. Като краен резултат това влияе върху понижаване на размера на собствения капитал на предприятието. Вследствие е възможно да бъде поставен под съмнение принципът за действащо предприятие (в случай на отрицателна величина на собствения капитал) при явно функциониращо предприятие с положителни парични потоци от текущата дейност в резултат на отчетените нереализирани загуби от обезценка"¹. Ако предприятието отчиташе активите си по модела цена на придобиване, нямаше да има този резултат.

Предприятията, които прилагат Националните стандарти за финансово отчитане на малки и средни предприятия не са изправени пред този избор. С приемането на ПМС № 251/17.10.2007 г. се отменя точка 7.2 на СС 16 Дълготрайни материални активи (ДМА), в която се определяше възможността за прилагане на алтернативен подход при последващото оценяване на ДМА. Така за последващото им оценяване в предприятията, които прилагат Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия (НСФОМСП), се запазва само един подход. Това е досегашният препоръчителен подход – оценката да се прави по цена на придобиване или по себестойност, намалени с начислените до датата на представянето на тези активи амортизации и евентуалните загуби от обезценки. Мотивите за тази съществена промяна могат да бъдат от различно естество. Дали за да се опрости и улесни счетоводната дейност, дали заради липса на активен пазар за повечето активи или пък заради "фаворизиране" на принципа на предпазливостта (в потвърждение на това е и данъчното "отричане" на преоценъчния резерв) с последните редакции на НСФОМСП се лишават малките и средни предприятия избрали като база за изготвяне на финансовите си отчети НСФОМСП да имат право на избор при последващо оценяване на активите си. Отменянето на допустимо алтернативния метод в СС 16 ДМА (аналог на модела на преоценка съгласно МСС 16) е в противоречие с явния стремеж за по-пълно съответствие на българските счетоводни стандарти с международните счетоводни стандарти.

Актуален въпрос към настоящият момент е и приемането на новата Директива 2013/34/ЕС, чрез която ще се е извърши хармонизация на нормативната уредба в областта на счетоводството на страните членки на Европейския съюз. В тази връзка се предвижда промяна в съществуващите НСФОМСП, която трябва да се случи до 20 юли 2015 г. – краен срок за транспониране на новата директива. В настоящата статия ще отбележим само, че в директивата се дава възможност предприятията да прилагат и "модела на преоценката".

В настоящата статия защитаваме тезата, че прилагането на "модела на преоценка" в по-голяма степен удовлетворява издигнатите в ранг на фундаментални качествени характеристики уместност и достоверно представяне сравнение с "модела цена на придобиване". Според нас пътят към уместно и достоверно представяне на информацията не трябва да бъде препятстван от аргументи за липса на активен пазар и субективизъм в оценката на независимите оценители. Необходимо е да се полагат усилия повишаващи полезността на информацията и тя да бъде водещо начало при представянето ѝ във финансовите отчети. Въпросът е не да се прави компромис между уместност на оценката и нейната достоверност, а уместността на оценката да се определя от нейната достоверност.

¹ Камбурова, Л., "Съвременни аспекти на счетоводната политика на нефинансовите предприятия". Дисертация за присъждане на образователна и научна степен "доктор", С., 2014 г., с. 131

Използвана литература

1. Камбурова, Л., "Съвременни аспекти на счетоводната политика на нефинансовите предприятия". Дисертация за присъждане на образователна и научна степен "доктор", С., 2014 г.
1. МСС 16 Имоти, машини и съоръжения Регламент (ЕС) № 495/2009 от 3.06.2009 г.
2. МСФО 13 Оценява по справедлива стойност, Регламент (ЕС) №1255/2012 от 11.12.2012 г.
3. НСФОМСП приети с ПМС 251/17.10.2007 г. обн. ДВ, бр. 86/26.10.20

ИССЛЕДОВАНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПУТЕМ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА*

Вечной проблемой, присущей обществу, является проблема эффективности. Уже на начальных стадиях своего развития человечество в лице отдельных индивидуумов ставило своей целью выполнить свою работу быстрее, лучше и дешевле, пытаясь экономно расходовать свои усилия для достижения поставленной цели. Эти попытки человечества имеют одновекторную направленность – повысить результативность своей работы, то есть обеспечить рост ее эффективности. С развитием рыночных отношений центральной проблемой любого предприятия является сохранение его существования, а также обеспечение конкурентоспособного и эффективного функционирования на рынке.

Поэтому закономерно возникает вопрос: что следует понимать под эффективностью? Термин "эффект" в переводе с латинского означает "результат". Поэтому категория "эффективность" может интерпретироваться как "результативность" определенного процесса, действия.

Итак, фактически определение эффективности деятельности предприятия заключается в оценке его результатов. Такими результатами могут быть объемы произведенной продукции в натуральном или стоимостном (по оптовым ценам или по себестоимости) выражении или прибыль. Но сама по себе величина этих результатов не дает возможности делать выводы об эффективности или неэффективности работы предприятия, поскольку неизвестно, какой ценой получены эти результаты. Поэтому для получения объективной оценки эффективности предприятия необходимо также учесть оценку тех расходов, которые позволили получить те или иные результаты. Процесс производства осуществляется через сочетание факторов, его определяющих: средств труда (основные средства), предметов труда (оборотные средства), рабочей силы (трудовые ресурсы). Кроме того, существенное влияние на производство имеет финансовое состояние предприятия, а также определенные организационные, управленческие, технологические и другие преимущества, которые отображаются как нематериальные ресурсы. Поэтому в качестве оценки расходов логично взять оценку всех перечисленных ресурсов. Исходя из этого, дадим следующее определение эффективности: эффективность предприятия является комплексной оценкой конечных результатов использования основных и оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов и нематериальных активов за определенный период времени.

В законодательных документах, в экономической литературе и практике общепринятыми видами экономического эффекта являются доход (валовой доход) и прибыль. Именно они и рассматриваются как конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий.

Поскольку величина финансового результата определяет возможность дальнейшего развития предприятия и создает запас финансовой устойчивости, который позволяет предприятию оперативно реагировать на изменения в рыночной конъюнктуре, вопросы повышения эффективности деятельности приобретают особую актуальность в период нынешней рыночной нестабильности и экономических преобразований.

* **Нужная Оксана**, кандидат экономических наук, УДК 658.14, доцент кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет.

Актуальность проблем обеспечения эффективности деятельности предприятий сельскохозяйственной отрасли и необходимость комплексного исследования теоретических, методических и практических вопросов в этой сфере обусловили выбор темы исследования.

Капитализация тесно взаимосвязана с эффективностью производства. Показатели рыночной капитализации зависят от достигнутой эффективности производства. С другой стороны, уровень рыночной капитализации – один из факторов хозяйственной устойчивости производства, а, следовательно, и повышения его эффективности. Эффективность и хозяйственная устойчивость возрастают при капитализации производства в связи с расширяющимися возможностями маневра материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, их более рациональным использованием, большей независимостью от внешних факторов.

Согласно законодательству Украины, капитализация – это определение стоимости объекта оценки на основании чистого операционного или рентного дохода от его использования [10], или на основании ожидаемого дохода от его использования [9].

Профессор Н.Ю. Брюховецкая отмечает, что термин "капитализация" используется для характеристики различных явлений и может характеризовать:

- увеличение собственного капитала за счет собственных накоплений, займов банков, займов на финансовых рынках, бюджетного финансирования и др.;
- способ распределения и использования прибыли с целью развития предприятия;
- учетный метод признания расходов в качестве активов;
- стоимость чистых активов предприятия или сумму акционерного капитала;
- метод определения стоимости имущества по его доходности;
- превращение прибавочной стоимости в капитал [2].

Одним из атрибутов деятельности предприятия является капитал. От размера и структуры сформированного капитала в значительной степени зависит эффективность производственной деятельности предприятия, уровень ликвидности его активов и, соответственно, платежеспособность предприятия, возможности расширения и обновления производства, а также позиция субъекта хозяйствования на рынке.

Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от эффективности использования капитала, на которую влияет целый ряд внешних и внутренних факторов. К внешним факторам можно отнести, в частности, ставку процента за пользование заемными средствами, а также уровень налогообложения.

В разработку теоретических и методических проблем, касающихся эффективности функционирования капитала сельскохозяйственных предприятий, значительный вклад внесли украинские ученые-экономисты В.Я. Амбросов, Н.Я. Демьяненко [4], Н.И.Дорош [5], П.А. Лайко [7], Н.И. Малик [8], А.Н. Онищенко, В.В. Юрчишин и другие.

Однако, по нашему мнению, недостаточно полно использованы аналитические подходы к оценке эффективности использования капитала аграрных предприятий с применением современных программных продуктов и компьютерного обеспечения. Поэтому целью нашего исследования было изучить влияние именно внутренних факторов на эффективность использования капитала аграрных предприятий с использованием корреляционно-регрессионного и дисперсионного анализа.

Ключевой категорией в перечне оценочных показателей экономической эффективности является категория прибыли (финансовый результат). Именно расчетную единицу "финансового результата от реализации продукции (работ, услуг)" многие авторы называют "основным показателем, характеризующим уровень эффективности производства" [1]. Из многообразия функций прибыли следует ее основное значение – прибыль как финансовый результат, представляет собой выраженный в денежной форме экономический итог хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Таким образом, значение прибыли состоит в том, что она является целью и конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности, важнейшим показателем эффективности, источником для осуществления расширенного воспроизводства, за счет которой выполняются финансовые обязательства субъекта хозяйствования перед бюджетом и акционерами.

Основными факторами, влияющими на величину прибыли хозяйствующего субъекта, можно назвать уровень себестоимости, качество и количество выпускаемой продукции, производительность труда, степень использования производственных фондов, организацию управления, материально-технического снабжения и спрос на нее на потребительском рынке.

Таким образом, сам факт получения прибыли уже дает возможность говорить об эффективности организации. Особенно это касается современного этапа развития сельскохозяйственного производства в Украине, где по данным официальной статистики около 10% от общей численности зарегистрированных хозяйствующих субъектов являются убыточными. Однако масса прибыли еще не позволяет в достаточной мере оценить, исходя из величины вложенных и затраченных на это средств, насколько эффективно осуществляется деятельность организации.

С точки зрения оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта прибыль как экономическая категория должна рассматриваться не только в своем бухгалтерском толковании, как разница между полученным доходом и бухгалтерскими издержками, но и в расширенном понимании, как разница между совокупным эффектом и совокупными издержками (бухгалтерскими и так называемыми экономическими). Для того чтобы отделить это значение от возможных других толкований, многие авторы называют эту разность чистой экономической прибылью [6].

Необходимо отметить противоречивость прибыли как обобщающего показателя деятельности. Отечественная и зарубежная практика показывает, что рост прибыли может являться не только следствием эффективной экономической деятельности. Он может быть достигнут за счет монопольного положения производителя (рост цен), отступления от стандартов, ухудшения качества продукции и т.п. Кроме того, уровень прибыльности зависит от ценовой политики, изменений ставок налогов, структурных сдвигов в экономике и т.д.

Анализ зарубежных и отечественных компаний показывает, что не все организации, имеющие наибольший уровень дохода, обладают высоким уровнем капитализации. Таким образом, прямой зависимости между величиной рыночной капитализации и прибылью не выявлено.

Сам факт наличия у организации прибыли немаловажен, однако, особое значение для инвесторов имеют темпы роста прибыли организации. Результаты опроса акционеров 1000 ведущих корпораций Западной Европы и США свидетельствуют, что инвесторы "однозначно предпочитают компании, демонстрирующие быстрый рост прибыли", но одновременно инвестируют в ценные бумаги организаций "с высокой степенью прогнозируемости прибыли и устойчивым характером ее роста" [6]. Отвечают данным критериям прежде всего относительные показатели, рассчитанные на базе прибыли.

Сумма прибыли в денежном выражении сама по себе является неудобным инструментом анализа и сопоставления в рамках временного и территориального интервала. Отражаясь в денежной форме, она носит в себе порок денежной неадекватности, не учитывая величину инфляции. Поэтому целесообразно рассмотреть относительные показатели рентабельности (эффективности). Под рентабельностью понимают "способность к приращению вложенного капитала" [3], выраженную в виде относительного показателя, характеризующего "уровень доходности бизнеса" [11].

Главным плюсом этой группы показателей является то, что они практически не подвержены влиянию инфляции.

Оценка эффективности затрат (данные показатели именуются также рядом авторов как показатели прибыльности [12]) позволяет определить удельную прибыль, полученную на единицу затрат и направления оптимизации затрат субъекта хозяйствования.

Нами рассмотрена методика анализа показателей рентабельности, которые выступают относительными показателями эффективности деятельности предприятий сельскохозяйственной отрасли, а также осуществлено объединение этих показателей в следующие группы:

1) показатели рентабельности продукции (коэффициент ограниченного уровня валовой прибыли, коэффициент ограниченного уровня прибыли от основной (операционной) деятельности, коэффициент ограниченного уровня прибыли всей деятельности предприятия, коэффициент ограниченного уровня чистой прибыли, коэффициент критической рентабельности);

2) показатели рентабельности капитала (коэффициент отдачи всех производственных активов, коэффициент отдачи инвестированного капитала, коэффициент отдачи акционерного капитала);

3) показатели, рассчитанные на основании потоков собственных денежных средств (коэффициент рентабельности совокупного капитала, коэффициент рентабельности собственного капитала).

Разнообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. При анализе путей повышения рентабельности важно различать влияние внешних и внутренних факторов. Такие показатели, как цена продукта и ресурса, объем используемых ресурсов и объем производства продукции, прибыли от реализации и рентабельности (доходности) продаж, пребывают между собой в тесной функциональной связи.

Нами было обследовано 46 сельскохозяйственных предприятий Волынской области, деятельность которых за исследуемый период соответствовала основной условию – получение прибыли. Для сложившейся согласно заданному условию совокупности предприятий был исследован показатель эффективности использования капитала – рентабельность активов, который показывает, сколько единиц чистой прибыли предприятия приходится на 1 единицу авансированного капитала (активов).

Исследовалась модель зависимости рентабельности активов предприятия от таких внутренних факторов: дебиторская задолженность за товары, работы, услуги; кредиторская задолженность; оборотные активы; основные средства; долгосрочные финансовые инвестиции; операционные расходы; доход (выручка) от реализации; долгосрочные обязательства; краткосрочные обязательства; производительность труда.

Связь между результативным признаком и факторным признаком мы строили с помощью множественной линейной регрессии:

$$(1) \quad y = b_0 + \sum_{i=1}^n b_i \cdot x_i + u,$$

где y - фактические значения результативного показателя;

x_i - независимая факторная i -та переменная;

b_0 - свободный член уравнения;

b_i - коэффициент регрессии при i -й переменной, который показывает среднее отношение отклонений факторного показателя от его средней величины на единицу измерения, то есть вариацию результативного показателя на единицу вариации переменной x_i ;

u - случайная переменная, которая показывает отклонение фактического значения результативного показателя (y) от теоретического (\hat{y}).

При анализе влияния факторов на результативный показатель была проведена проверка на наличие мультиколлинеарности согласно алгоритму Фаррара-Глобера с целью исключения факторов, которые имеют высокую степень корреляции, то есть находятся в тесной связи с другими факторами.

Выявлено, что четыре фактора не имеют функциональной зависимости и не коррелируют между собой. Таким образом, определено, что на результативный показатель (рентабельность активов) влияют такие факторные признаки: долгосрочные обязательства (x_1); оборотные активы за минусом дебиторской задолженности за товары, работы, услуги (x_2); дебиторская задолженность за товары, работы, услуги (x_3); остаточная стоимость основных средств (x_4).

Результаты линейного регрессионного анализа, полученные с помощью программы электронных таблиц Microsoft Excel, в частности, инструмента анализа данных "регрессия", представлены в таблицах 1-3.

Таблица 1

Регрессионная статистика

№	Показатель	Значение показателя
1	Множественный коэффициент корреляции (R)	0,70689
2	Множественный коэффициент детерминации (R^2)	0,49969
3	Нормированный коэффициент детерминации	0,45088
4	Стандартная погрешность	3,74531
5	Количество наблюдений	46

Значение коэффициента корреляции ($R = 0,70689$) свидетельствует о наличии сильной связи между результативным и факторными признаками в исследуемой зависимости. Коэффициент множественной детерминации ($R^2 = 0,49969$) показывает, что вариация результативного признака (рентабельность активов) на 49,969% вызвана вариацией рассмотренных факторных признаков. Однако на колебания, вызванные другими факторным признакам, приходится около 50%, поэтому коэффициент детерминации не имеет четко выраженного порогового значения.

Таблица 2

Дисперсионный анализ

№	Показатель	df	SS	MS	F	Значимость F
1	Регрессия	4	574,41207	143,60302	10,23739	0,00001
2	Остаток	41	575,11981	14,02731		
3	Вместе	45	1149,53187			

Для вероятности $p = 0,95$ и числа степеней свободы $k_1 = m = 4$, $k_2 = n - m - 1 = 41$ табличное значение критерия Фишера равно $F_{табл} = 2,61$.

Для общей совокупности изучаемых 46 предприятий расчетное значение критерия Фишера ($F_{расч} = 10,23739$) превышает табличное значение $F_{расч} > F_{табл}$, поэтому с вероятностью $p = 0,95$ можно считать, что построенная регрессионная модель адекватна статистическим данным и на основании этой модели можно проводить экономический анализ и прогнозирование.

Таблица 3

Анализ коэффициентов регрессии и стандартных погрешностей

№	Переменная	Коэффициент	Стандартная погрешность	t - статистика	P - значение	Нижние 95%	Верхние 95%
1	Y - пересечение	2,26591	0,80463	2,81608	0,00744	0,64092	3,89090
2	x_1	0,00045	0,00042	1,08609	0,28378	-0,00039	0,00130
3	x_2	0,00245	0,00046	5,37177	0	0,00153	0,00337
4	x_3	-0,00094	0,00385	-0,24450	0,80807	-0,00873	0,00684
5	x_4	-0,00111	0,00026	-4,28291	0,00011	-0,00164	-0,00059

Таким образом, полученная с помощью программы Microsoft Excel'2003 модель зависимости рентабельности активов от определенных факторных признаков имеет вид:

$$(2) \quad \tilde{y} = 2,26591 + 0,00045 \cdot x_1 + 0,00245 \cdot x_2 - 0,00094 \cdot x_3 - 0,00111 \cdot x_4.$$

Анализируя полученное уравнение, можно сделать такие выводы на основании значений коэффициентов при факторных переменных:

- увеличение долгосрочных обязательств (x_1) на 1 единицу при неизменных значениях суммы оборотных активов (x_2), дебиторской задолженности (x_3), остаточной стоимости основных средств (x_4) приведет к увеличению рентабельности активов на 0,00045;
- увеличение оборотных активов (x_2) на 1 единицу при неизменных значениях долгосрочных обязательств (x_1), дебиторской задолженности (x_3), остаточной стоимости основных средств (x_4) приведет к увеличению рентабельности активов на 0,00245;
- увеличение дебиторской задолженности (x_3) на 1 единицу при неизменных значениях долгосрочных обязательств (x_1), оборотных активов (x_2), остаточной стоимости основных средств (x_4) приведет к уменьшению рентабельности активов на 0,00094;
- увеличение остаточной стоимости основных средств (x_4) на 1 единицу при неизменных значениях долгосрочных обязательств (x_1), оборотных активов (x_2), дебиторской задолженности (x_3) приведет к уменьшению рентабельности активов на 0,00094.

Таким образом, анализ показал, что полученная выборочная многофакторная линейная регрессионная модель не мультиколлинеарна (отсутствуют тесные связи в каждой паре факторных признаков), гомоскедастична (имеет постоянные отклонения), не автокорелирована, адекватна экспериментальным данным, а полученные статистические параметры свидетельствуют о высоком уровне достоверности.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что на рентабельность активов наибольшее влияние среди рассмотренных факторных признаков имеет сумма оборотных активов за

минусом дебиторской задолженности за товары, работы, услуги, а наименьшее влияние – долгосрочные обязательства. Кроме того, указанные факторные признаки имеют прямое влияние на результативный показатель.

Подводя итоги, заметим, что эффективность является одной из главных категорий хозяйствования. Оценка достигнутой эффективности представляет собой критерий оптимальности экономического процесса. При этом под эффектом понимается разность оценок получаемых результатов и осуществляемых затрат всех видов. При таком понимании эффект может выражаться положительным, нулевым или (если затраты превышают результаты) отрицательным числом.

В общем случае эффективность (деятельности, реализации проекта и т.д.) – категория, выражающая соответствие полученных результатов и произведенных затрат целям и интересам его участников. Понятие эффективности может рассматриваться в узком понимании, и быть исчисленной с помощью традиционных показателей – производительности и рентабельности, и в расширенном толковании – как показатель качества реализации имеющегося потенциала или мера его объективизации, которая может быть выражена не только числовыми параметрами, но и качественными показателями эффективности управления, оптимизации структуры и т.д.

Список использованной литературы

1. Басалай С.И. Механизмы управления финансовыми ресурсами корпорации / С.И. Басалай. – М.: ТДДС-Столица, 2001. – С. 30.
2. Брюховецкая Н.Ю. Подходы к определению капитализации предприятий / Н.Ю. Брюховецкая // Научные труды ДонНТУ. – Серия "Экономическая". – Выпуск 31-1. – 2007. – С. 224-229.
3. Ворст И. Экономика фирмы / И. Ворст, П. Реветнлоу / пер. с нем. – М.: Высшая школа, 1994. – С. 32.
4. Демьяненко Н.Я. Проблемные вопросы государственной политики финансовой поддержки сельского хозяйства / Н.Я. Демьяненко // Экономика АПК. – 2011. – №7. – С. 67-75.
5. Дорош Н.И. Методические рекомендации по анализу показателей и факторов экономической эффективности капитальных вложений в сельском хозяйстве / Н.И. Дорош, Н.И. Кисиль, А.П. Рюмина, Н.С. Прокопенко. – К.: Украинский НИИ Экономики и организации с.-х. им. Шлихтера. К., 1988. – 80с.
6. Казинцев В.В. Рыночная капитализация российских промышленных корпораций как фактор повышения экономической эффективности производства: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)" / В.В. Казинцев. – М., 2003. – 20 с.
7. Лайко П.А. Эффективность использования и воспроизводства основного капитала сельскохозяйственных предприятий: моногр. / П.А. Лайко, Л.А. Березовская. – К.: ННЦ ИАЭ, 2006. – 192 с.
8. Малик Н.Й. Экономические засады аграрных преобразований / Н.Й. Малик, П.Н. Феdienko // Економіка АПК. – 1999. – №8. – С. 8-9.
9. Об утверждении Национального стандарта №1 "Общие засады оценки имущества и имущественных прав": Постановление Кабинета Министров Украины от 10 сентября 2003 г. № 14.
10. Об оценке земель: Закон Украины от 11 декабря 2003 г. №1378.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2003. – С. 105.
12. Сиберева Н.В. Корпоративное управление эффективностью ФПГ: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук / Н.В. Сиберева. – М., 1998. – 20 с.

ПРОБЛЕМИ ПРИ РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА НЕПРЕКИТЕ РАЗХОДИ И ОПРЕДЕЛЯНЕ НА СЕБЕСТОЙНОСТТА НА СЕЛСКОСТОПАНСКАТА ПРОДУКЦИЯ*

Определянето на себестойността на селскостопанската продукция е от значение както за финансовото счетоводство във връзка с годишното счетоводно приключване и установяване на финансовия резултат, така и за управлението на предприятието при контролирането на разходите и себестойността и постигане на по-висока ефективност от функционирането на предприятието. Макар, че съгласно приложимите счетоводни стандарти селскостопанската продукция се оценява при първоначално признаване по справедлива цена намалена с очакваните разходи по продажбата ѝ, е важно и определянето на нейната себестойност, защото може да се формират разлики, които трябва да бъдат отразени счетоводно. Липсата на конкретна методика за това затруднява практикуващите счетоводители.

При определянето на себестойността в аграрното предприятие възникват някои проблеми. В статията ще разгледаме тези от тях, които са специфични за аграрните предприятия – свързани с избора на най-подходяща база за разпределението им, свързани със сезонността, със това, че към края на отчетния период при някои селскостопански производства има само незавършена продукция без да има готова (при есенниците), с това, че в аграрните предприятия е необходимо извършването на редица дейности свързани с подготовката на почвата и прибирането на реколтата, които се организират като спомагателни и разходите за тях се отчитат като непреки (общи), тъй като не може или не е икономически изгодно да се отчитат като преки.

В аграрните предприятия има организирани дейности, които извършват разходи и обслужват не само едно селскостопанско производство. Например машинотракторна станция извършваща различни операции по обработка на почвата и дейности по прибиране на реколтата, транспортно звено осъществяващо транспортиране на селскостопанската продукция. Някои от тези общи разходи се правят за опазване и възстановяване на околната среда – например за съхраняване на различни видове тор.¹ От гледна точка на финансовото счетоводство тези дейности се класифицират като спомагателни. От гледна точка на управленското счетоводство това са разходни центрове. Тези дейности не генерират приходи и следователно няма как да покрият разходите, които са направили. Направените разходи се разпределят според предварително избрана база, като изборът на базата е важен, тъй като неподходящо избраната база може да доведе до неправилно определяне на себестойността, което може да доведе до неправилни управленски решения. По-конкретно става дума за дейностите свързани с обработка на почвата и събиране на реколтата в растениевъдството, свързани с поддържане на хигиената в помещенията, където се отглеждат животни и съхраняване на отпадъците от тях в животновъдството и др. Това са разходи, които може да се определят като производствени общи разходи, без които конкретното растениевъдно или животновъдно производства не може да бъдат осъществени. Може да се каже, че "по състав

* Доц. д-р Теодора Рупска, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София.

¹ Тотев, Т., "Отчетно-информационно осигуряване и анализ на природоползването и природозащитната дейност в условията на самоуправлението", "Проблеми на счетоводната отчетност, вътрешния финансов контрол и икономическия анализ в условията на преустройство на икономиката", международна научно-практическа конференция, Варна, 15 – 17 септември 1988 г., с.319.

непреките разходи са силно разнообразни".¹ И тук идва проблемът със финансовото отчитане и себестойността.

Обикновено разходите, които се отчитат по спомагателните дейности се отразяват по отделна счетоводна сметка, която към 01.01. няма начално салдо, през периода по нея се отчитат всички разходи, които са извършени във връзка със съответната дейност и след като отчетния период приключи разходите се разпределят, като се включват в себестойността на произведената селскостопанска продукция. Тук възниква въпросът – следва ли част от тези разходи да се включват в себестойността на незавършената продукция към 31.12, каквато възниква ако в предприятието се отглеждат например различни видове пшеница. Ние считаме, че следва, защото голяма част от разходите по дейността за обработка на почвата се отнасят за посочените растениевъдни производства. Тези разходи трябва да увеличат себестойността на незрелия биологичен актив посеви от пшеница.

Общите разходи трябва да се разпределят, като това става въз основа на избрана база. За разходите формирани във връзка с обработката на почвата, тази база може да бъде различна – обработени декари площ, отчетени преки материални разходи за съответните производства, отчетени преки трудови разходи за тях, общо отчетени преки разходи, продажната цена на произведената селскостопанска продукция и др. За по-правилното методологически определяне на себестойността е добре да съществува връзка между избраната база и разхода. Но "не трябва да се допуска нерационално усложняване и прекомерно увеличаване на трудоемкостта".²

В първия случай базата е обработените декари. Тя е лесна за приложение, тъй като може веднага да се установи. Като недостатък може да се определи това, че в предприятията може да се използват машини с различна мощност, които имат различна производителност. По наше мнение това е най-подходящата база, тъй като тя отразява напълно връзката между работата, осъществявана от селскостопанските машини, разходите възникващи във връзка с нея и селскостопанската продукция, която се произвежда.

Друга възможна база е отчетените преки материални разходи, направени за отделните растениевъдни производства. Тази база за разлика от първата трябва първо да се изчисли и едва тогава да се приложи. Изчисляването не е особено трудно, ако се води подходящото аналитично отчитане за преките материални разходи по видовете растениевъдни производства. Но може да се каже, че тук пряка връзка между направените преки материални разходи и разходите във връзка с обработка на почвата. Така, че не е особено подходящ изборът на тази база, ако управлението на предприятието се стреми базата за разпределение на разходите да бъде в непосредствена връзка с тях и селскостопанската продукция.

По подобен начин стои въпросът и когато като база за разпределение на непреките разходи са избрани преките трудови разходи, отчетени във връзка с осъществените растениевъдни производства. Те лесно може да се определят като се организира подходящо аналитично отчитане, но не може да се каже, че между тях и разходите за обработка на почвата има връзка.

Общи разходи съществуват и при осъществяването на животновъдни дейности – например за почистване на помещенията, в които се отглеждат животните, за извозване на оборския тор, за неговото съхраняване с цел недопускане на екологични вреди и т. н. За разпределението на тези разходи също може да се използват различни бази като например заета площ от отделните животни, отчетна стойност на отглежданите животни, сума на отчетени-

¹ Трифонов, Т., "Системи и методи за анализ на разходите и калкулиране на себестойността (управленски счетоводен анализ)", София, Тракия –М, 2003 г., с. 66.

² Груева, Евг., Караиванова, К., Бурдин, Л., Проданов, П., "Проблеми на отчетността в селското стопанство", София, "Земиздат", 1974 г., с. 65.

те преки материални разходи, сума на отчетените преки трудови разходи и др. Може да се каже, че в случая също е добре да се търси връзка между базата и разхода. Така на пример при разпределяне на непреките разходи за хигиенизиране на отделните помещения, може да се използва като база площта на отделните помещения, в които се отглеждат животните.

Понякога в селскостопанските предприятия се осъществяват както растениевъдни, така и животновъдни дейности. В този случай изборът на база за разпределение за възникналите общи разходи е по-сложен, защото различията в технологията на осъществяване на съответните дейности може да доведе до несъпоставимост на някои от базите, които се използват традиционно за разпределение на общите разходи. Например разходите за материали и разходите за труд имат коренно различна природа в двата вида селскостопански дейности и не е подходящо да се събират. При разпределението на общи разходи между растениевъдни и животновъдни производства най-подходящо е да се приложи "неутрална" база – например за разпределение на разходите от машинотракторната станция може да се използва като база времето, което е отработено в поза на едната или другата дейност. Но ако в различните случаи за едни и съща работа са работили машини с различна мощност, трябва да се приравни мощността им.

Интерес за теорията и практиката представлява и въпросът за това, каква методика е най-подходяща при разпределението на разходите от спомагателните дейности към основните от известните такива. Методологически правилният избор на дадената методика е важен, тъй като съгласно счетоводния принцип за възможно запазване на счетоводната политика не е желателно често да се сменят веднъж избраните методики. Известни са три основни метода :

1. Без отчитане на взаимните услуги извършвани между спомагателните дейности;
2. С частично отчитане на взаимните услуги;
3. С отчитане на взаимните услуги, извършвани между спомагателните дейности.

Кой от тези подходи ще бъде приложен е въпрос на мотивиран избор отстрана на управлението на аграрното предприятие.

Първия метод се прилага лесно на практика. Той обаче е подходящ за използване само ако взаимните услуги между спомагателните звена са незначителни. Например само 2 % от разходите отчетени в спомагателните звена. В този случай относителния дял на разходите е малък и няма съществено влияние върху размера на разходите и може да бъде пренебрегнат.

При втория метод се изследва кой от отделните спомагателни центрове оказва най-много услуги на останалите и разходите отчетени от него се разпределят към останалите. Разходите от другите центрове не се разпределят, дори и те да са си оказвали взаимни услуги.¹

Ако обемът на услугите, които си оказват спомагателните звена е значителен, то задължително трябва да се приложи подходът, при който се отчитат взаимните услуги. Това може да стане по два начина – еднократно разпределяне на разходите и многократно разпределяне на разходите.

При еднократното разпределение се започва от спомагателното звено, което е оказало най-голям обем услуги на другите спомагателни звена. Ако спомагателните звена са си оказали еднакъв обем услуги, то поредността на разпределението е без значение. Тъй като услугите, които си оказват отделните спомагателни звена имат различен характер то съизмерването на услугите им става чрез стойностното изражение на разходите, които са отчетени от тях. Този начин за разпределение на разходите се прилага лесно и може да се каже, че е подходящ за приложение в практиката на аграрните предприятия.

¹ Трифонов, Т., "Системи и методи за анализ на разходите и калкулиране на себестойността (управленски счетоводен анализ)", София, Тракия-М, 2003 г., с. 76.

При многократните разпределения разходите се разпределят между спомагателните звена на няколко пъти, като по-този начин се постига по-голяма точност при разпределението им. От друга страна, обаче, изчислителните процедури са повече и това прави работата по разпределението на разходите по-продължителна и сложна. Сложността на методиката води до избягването ѝ в практиката. При разработването на подходяща компютърна програма, метода на многократните разпределения може лесно да се приложи в практиката.

Като отделен метод за пълно разпределение на разходите от спомагателните звена се представя този на съставените алгебрични равенства и разработените матрици, въз основа на него.¹ Но тъй като това все пак това е метод на пълно разпределение на разходите при отчитане на взаимните услуги, ние не го представяме като самостоятелен метод, а като част от посочения в статията като трети метод с отчитане на взаимните услуги, извършвани между спомагателните дейности.

Математическият метод може успешно да се приложи на практика, при наличието на съответните математически знания от страна на практикуващите счетоводители, тъй като съставянето на алгебричните равенства е индивидуално за всяко предприятие, според спецификата на осъществяваните дейности в него и не може да се състави универсално такова. А разработването на матриците е следваща стъпка.

С представената статия разгледахме някои проблеми във връзка с определянето на себестойността на селскостопанската продукция и представихме възможности за преодоляването им. А методологически правилното определяне на себестойността на селскостопанската продукция е от значение както за финансовото отчитане, така и за на отчитането, контролирането и анализирането на разходите.

Библиография

1. Груева, Евг., Караиванова, К., Бурдин, Л., Проданов, П., *Проблеми на отчетността в селското стопанство*, София, "Земиздат", 1974 г.
2. Трифонов, Т., *Системи и методи за анализ на разходите и калкулиране на себестойността (управленски счетоводен анализ)*, София, Тракия – М, 2003 г.
3. Тотев, Т., "Отчетно-информационно осигуряване и анализ на природоползването и природозащитната дейност в условията на самоуправлението", *Проблеми на счетоводната отчетност, вътрешния финансов контрол и икономическия анализ в условията на преустройство на икономиката*, международна научно-практическа конференция, Варна, 15 – 17 септември 1988 г.
4. МСС 41 Земеделие;
5. НСФОМСП 41 Селско стопанство.

¹ Трифонов, Т., "Системи и методи за анализ на разходите и калкулиране на себестойността (управленски счетоводен анализ)", София, Тракия-М, 2003 г., с. 83.

СЧЕТОВОДНА ИНТЕРПРЕТАЦИЯ НА РАЗПЛАЩАТЕЛНИЯ МЕХАНИЗЪМ ПРИ БАНКОВОТО ПОСРЕДНИЧЕСТВО*

Банковото посредничество е една от основните дейности на банките. В широк смисъл на понятието то е свързано с всички отношения на банката със стопанските субекти. Според проф. В. Меразчиев "ролята на банката при осъществяване на размяната на ценности между субекти извън нея може да се определи като посредническа"¹. Това обстоятелство дава основание да се смята, че още с възникването банките започват да осъществяват посредническа функция. Същият автор включва в обхвата на банковото посредничество две основни групи банкови операции:

- Операциите по мобилизиране на собствени и чуждестранни средства и последващото им инвестиране в кредити и други активи; и
- Операциите по безналични разплащания между банковите клиенти.

Първата група операции се реализират чрез различните организационни форми на банковите сделки. Такива сделки според Закона за кредитните институции, които банките могат да извършват са: приемане на ценности на депозит; дейност като депозитарна или попечителска институция; финансов лизинг; гаранционни сделки; търгуване за собствена сметка или за сметка на клиента с чуждестранна валута и благородни; с финансови фючърси, опции, инструменти, свързани с валутни курсове и лихвени проценти, както и други дериватни инструменти; търгуване за собствена сметка или за сметка на клиента с прехвърляеми ценни книжа, участие в емисии на ценни книжа, както и други услуги и дейности по чл. 5, ал. 2 и 3 от Закона за пазарите на финансови инструменти; финансово брокерство; консултации относно портфейлни инвестиции; покупка на вземания, произтичащи от доставка на стоки или предоставяне на услуги, и поемане на риска от събирането на тези вземания (факторинг); придобиване и управление на дялови участия; отдаване на заем на сейфове.

Във втората група операции се включват посочените в Закона за кредитните институции сделки за извършване на безналични преводи и други форми на безналични плащания като акредитиви и инкасо, издаване и администриране на средства за плащане като електронни платежни инструменти и пътнически чекове и извършване на парични преводи извън посочените случаи.

В по-конкретен план тези операции се свеждат до посредничество при плащания от различен характер като: доставка на стоки, работи и услуги, задължения към бюджета, социални и здравни осигуровки, задължения по трудови и други възнаграждения, плащания по кредитни отношения и други. Банковото посредничество се изразява чрез прехвърлянето по безналичен начин на парите от сметката на платеща в сметката на доставчика (бенефициента) при разплащанията между отделните лица. Сметката на платеща се задължава (дебитира), а сметката на банката на доставчика (бенефициента) се заверява (кредитира). Веществено – енергетичните връзки при плащанията в брой се заместват от информационни връзки чрез системата на счетоводната отчетност. Плащанията се смятат за действителни и окончателни само след извършване на счетоводни записвания. Това означава, че чрез счетоводството и счетоводните записвания не само се отразяват (отчитат) плащанията, но на практика се и извършват.

* Докторант, Николина Николова.

¹ Меразчиев, В., Банково посредничество, Свищов, 2003, стр. 5

Възникването и развитието на банковото посредничество при безкасовите плащания е резултат от развитието на стоковата размяна на паричното и банковото дело. То създава условия за появата на кредита и за способността банките да регулират количеството пари в обръщение. Системата за безналичните плащания съкращава срока на плащане, ускорява оборота по паричния капитал намалява парите в обръщение, съкращава разходите, свързани с печатане, придвижване, съхранение на самите банкноти.

Банковото платежно посредничество се организира и осъществява в съответствие с постановките на Закона за платежните услуги и платежни системи и от Наредба №3 на БНБ за условията и реда за изпълнение на платежни операции и за използване на платежни инструменти. В основата на безналичните плащания са банковите платежни сметки. Съществува уникален идентификатор за обозначаване на всяка новооткрита сметка. Платежните сметки, водени от банките имат свой международен номер (IBAN) в съответствие с законовите изисквания. Плащанията от тях се извършват само по нареждане или с предварително съгласие на титуляра до размера и при условия поставени от него. За извършване на плащания банките могат да откриват в национална и чуждестранна валута следните видове сметки: разплащателни, депозитни, спестовни, сметки на бюджетни предприятия, набирателни, акредитивни, ликвидационни, особени сметки и други видове сметки за съхранение на пари, които се обслужват при определени с договор условия.

Платежна сметка се закрива съгласно изискванията на чл. 44 от Закона за платежните услуги и платежните системи, при прекратяването на рамковия договор, с който е била открита. При закриване на платежната сметка доставчикът на платежни услуги възстановява останалите по сметката средства на титуляра.

Банковото посредничество се осъществява с използването на различни платежни системи. Съгласно Закона за БНБ, Българската народна банка отговаря за организирането, поддържането и развитието на платежните системи в страната, като създава ефективни платежни механизми и осъществява контрол над тях. Платежните системи в страната за сетълмент в левове са:

- ✓ Система за брутен сетълмент в реално време РИНГС с оператор БНБ; и
- ✓ Спомагателни системи, каквито са:
 - БИСЕРА – обслужва клиентски плащания в определен момент с оператор Борика Банксервиз АД;
 - БОРИКА – плащания по операции с банкови карти в страната, с оператор Борика Банксервиз АД;
 - СЕП – плащания чрез мобилен телефон, с оператор СЕП България АД.

Платежните системи в страната за сетълмент в евро са:

TARGET 2 – БНБ. Спомагателната система, която извършва сетълмент TARGET 2 – БНБ е БИСЕРА 7 – Евро – за клиентски преводи в определен момент с оператор БОРИКА – Банксервиз АД.

Системите за сетълмент на ценни книжа в страната са:

- Организираната от БНБ система за сетълмент на безналични държавни ценни книжа;
- Организираната от Централния депозитар система за регистрация и обслужване на сделки с безналични ценни книжа.

Според годишния отчет на БНБ за 2012г. през годината системата РИНГС е обработила 88,2% от стойността на плащанията, извършени в страната. В общия брой на плащанията в левове, подадени към платежните системи в страната, дялът на РИНГС е 0,6%. Увеличен е броят на транзакциите за теглене на пари в брой, а транзакциите осъществени през ПОС терминални устройства са намалели.

Платежна система е съвкупност от правила, процедури и техническа инфраструктура, с които се осигурява прехвърляне на средства между икономически субекти. Тя функционира

въз основа на формални и стандартизирани процедури и общи правила за обработка, клиринг и/или сетълмент на платежни операции. Платежната система се обслужва от оператор на платежна система. Когато участниците в платежната система са повече от един, операторът се определя със споразумение за платежна система, сключено между тях¹.

Съгласно чл.2 от Закона за БНБ, ЦБ отговаря за платежните системи в страната, като съдейства за създаването и функционирането на ефективни платежни системи и осъществява надзор върху тях. Основните задачи на платежния надзор е ограничаването на системния риск и подобряването на надеждността и ефективността на платежните системи в РБългария с цел постигане и поддържане на финансовата стабилност на страната. Това се осъществява посредством наблюдаване изпълнението на принципите, стандартите и препоръките, формулирани от банката за международни разплащания, Международната организация на комисиите по ценни книжа, Европейската централна банка и Европейската система на ЦБ.

Обхвата на платежния надзор включва: платежни системи, системи за сетълмент на ценни книжа, оператори на платежни системи и сетълмент системи, участници в платежни системи, доставчици на платежни услуги, издатели на електронни пари и платежни инструменти.

Националната платежна система включва формите на безналични плащания в национална валута и две основни типа платежни системи в РБългария:

- Система за брутен сетълмент в реално време (RINGS) – тя извършва прехвърлянето на парични суми между сетълмент сметките на участниците в нея окончателно, индивидуално и в реално време.¹

- Спомагателни системи – това са платежни системи, обработващи плащания с окончателност на сетълмента в системата за брутен сетълмент в реално време. Спомагателните системи са: БИСЕРА, БОРИКА, Централен депозитар, Система за сетълмент на ДЦК.

Основните видове платежни операции, определени и регламентирани от Закона за платежните услуги и платежните системи и Наредба №3 са : с използване на кредитен превод, директен дебит, с използване на други платежни инструменти. В Наредба №3 са определени изискванията към платежните операции, които се отнасят за използвания платежен документ, изпълнението или отказването на платежна операция, разполагаемата наличност по платежна сметка и останалите други условия.

Платежните операции се изпълняват въз основа на платежно нареждане. Това е всяко нареждане от платеца или получателя към доставчика на платежни услуги, с което се разпорежда изпълнението на платежна операция. Платежното нареждане може да бъде дадено писмено или по електронен път, ако това е договорено между страните. Те се изпълняват по хронологичен ред на постъпването им при доставчика на платежни услуги при спазване изискванията глава четвърта от Закона за платежните услуги и платежните системи.

При изпълнение на платежното нареждане доставчиците на платежни услуги използват технически средства, които да осигуряват спазването на Закона за платежните услуги и платежните системи. При подаване на съобщение към платежна система за изпълнение на платежно нареждане доставчикът на платежни услуги въвежда всички данни от платежното нареждане и носи отговорност за всяко несъответствие между съобщението и нареждането. Когато платежните сметки на платеца и на получателя са открити при един и същ доставчик на платежни услуги, вальорът на заверяване на платежната сметка на получателя е същият работен ден. При извършване на плащания доставчиците на платежни услуги спазват изискванията на Регламент (ЕО) № 1781/2006 на Европейския парламент и на Съвета от 15 ноември 2006г. относно информацията за платеца, придружаваща парични преводи, на Регламент (ЕО) № 924/2009 на Европейския парламент и на Съвета от 16 септември 2009г. от-

¹ Чл. 79 от Закона за платежните услуги и платежните системи.

носно презграничните плащания в рамките на Общността и за отмяна на Регламент (ЕО) № 2560/2001, както и на Регламент (ЕС) № 260/2012 на Европейския парламент и на Съвета от 14 март 2012г. за определяне на технически и бизнес изисквания за кредитни преводи и директни дебити в евро и за изменение на Регламент (ЕО) № 924/2009. При неточно изпълнение на платежна операция доставчиците на платежни услуги носят отговорност по реда на глава четвърта, раздел пет от Закона за платежните услуги и платежните системи. В сроковете по чл.72 от Закона за платежните услуги и платежните системи доставчикът на платежни услуги на платеца може да поиска от доставчика на платежни услуги на получателя или доставчикът на платежни услуги на получателя може по своя инициатива да извърши служебен коригиращ превод при неточно изпълнена платежна операция, когато доставчикът на платежни услуги на получателя е заверил сметка на лице, различно от посочения от платеца в платежното нареждане получател, или е заверил сметката на получателя, но със сума, различна от посочената от платеца в платежното нареждане. При извършване на служебен коригиращ превод доставчикът на платежни услуги на платеца и на получателя им предоставят информация по чл. 39 или чл.47 от Закона за платежните услуги и платежните системи. Служебният коригиращ превод е в размер, при който платежната сметка се възстановява в състоянието, в което тя би се намирала без изпълнението на неточно изпълнената операция, но не повече от средствата, които са налични или постъпят по сметката в срока по чл.72, ал.2 от Закона за платежните услуги и платежните системи. Служебен коригиращ превод може да се извършва независимо от наличието на ограничения в действащото законодателство или в договора за платежни услуги, доколкото средствата, постъпили в резултат на неточно изпълнено платежно нареждане, не принадлежат на титуляря на сметката. За извършване на служебен коригиращ превод не се събират такси и комисионни от клиентите.

Доставчикът на платежни услуги може да откаже изпълнението на платежна операция в случай на ограничения съгласно действащото законодателство, приложимите правила за изпълнение на съответната платежна операция и договорените условия, при които се води сметката. Когато доставчикът на платежни услуги откаже изпълнението на платежно нареждане, отказът и причините за него трябва да бъдат съобщени на ползвателя на платежни услуги, освен ако е налице забрана за предоставяне на подобна информация, съгласно друг закон или акт на европейския съюз. За целта банката изпраща до наредителя уведомление в определени от ЗПУПС срокове(чл.64,ал.2-8). Когато са налице всички предвидени в договора за сделката и начини на плащане условия, банката няма право да откаже изпълнението на разрешено платежно нареждане, независимо дали е подадено от платеца или от бенефициента, освен ако за изпълнението на нареждането е налице ограничение съгласно нормативен акт. В тези случаи се прилага така наречения принцип на добър вальор.

Платежното нареждане може да се изпълни само до размера на разполагаемата наличност по платежната сметка, до размера на предоставените средства от ползвателя за изпълнение на платежна операция или до размера на договорения кредит, ако има такъв. Не се допускат частични преводи по отделни платежни нареждания. В случай, че това не е налице, доставчикът на платежни услуги отказва изпълнението на платежното нареждане, като се описаната по – горе процедура.

При забавено плащане, виновният за забавата участник изплаща в полза на получателя на сумата законна лихва за пропуснати ползи или нанесени вреди. Тя се определя съгласно постановление на Министерски съвет № 100/ 29.05.2012г. за определяне размера на законната лихва по просрочени задължения в левове и във валута. С него се определя годишният размер за просрочени задължения както следва:

- За задължения в левове – основния лихвен процент на БНБ, в сила от 1 януари съответно от 1 юли, на текущата година плюс 10%;

- За задължения в евро – лихвения процент, прилаган от ЕЦБ по основните операции по рефинансиране, в сила от 1 януари, съответно от 1 юли, на текущата година плюс 10%;
- За задължения в друга валута – едномесечният Либор за съответния вид валута, в сила от 1 януари, съответно от 1 юли, на текущата година плюс 10%; за валути, за които не се котира Либор, се прилага лихвения процент по т.2.

Счетоводна интерпретация на разплащателния механизъм

Счетоводната информация за платежните сметки, които се използват за извършване на плащанията чрез банково посредничество са групирани в система от едноименни сметки за привлечени средства. Те са аранжирани по титуляри, видове валута, начин на получаване, съхранение и предназначение. В индивидуалния сметкоплан на търговските банки е общоприето използването на следните групи сметки и подгрупи: група 16 Приети срочни депозити, подгрупа 161 Приети срочни депозити в левове и подгрупа 162 Приети срочни депозити във валута; група 17 Привлечени средства в левове по разплащателни и други сметки, подгрупи: 171 Привлечени средства по разплащателни сметки в левове на банки и други финансови институции, подгрупа 172 Привлечени средства по разплащателни сметки в левове на нефинансови предприятия и други клиенти, подгрупа 173 Привлечени средства в левове по специални сметки, 174 Привлечени средства в левове по спестовни сметки, 176 Привлечени средства в левове по сметки на бюджета, 179 Привлечени средства в левове по други сметки; група 18 Привлечени средства във валута по разплащателни и други сметки, подгрупи 181 Привлечени средства по разплащателни сметки във валута на банки и други финансови институции, 182 Привлечени средства по разплащателни сметки във валута на нефинансови предприятия и други клиенти, 183 Привлечени средства във валута по специални сметки, 184 Привлечени средства във валута по спестовни сметки, 186 Привлечени средства във валута по сметки на бюджета и 189 Привлечени средства във валута по други сметки.

С оглед получаване на по-пълна и точна информация за привлечените средства могат да се направят промени в регрупирането и идентифицирането(наименованията) на обектите в групи "Привлечени средства по депозити", "Привлечени средства по разплащателни сметки в левове", "Привлечени средства по разплащателни сметки във валута", "Привлечени средства в левове по специални сметки" и "Привлечени средства във валута по специални сметки". С промените се цели:

- Постигане на единство между наименованията на групите и наименованията на отчетните обекти, включени в тези групи;
- Точно и прецизно идентифициране на видовете депозанти като се спазват техните наименования, използвани в нормативната уредба;
- Посочване отделно на отчетни обекти, които могат да бъдат разграничени от други отчетни обекти, базирайки се на техните специфични особености;
- Избягване употребата на различни термини, които имат едно и също значение.

Промените могат да бъдат обобщени и представени в следните групи, подгрупи и синтетични сметки: група Привлечени средства по срочни депозити, подгрупа Привлечени средства по срочни депозити в левове и следните сметки: Привлечени средства по срочни депозити – депозитни сметки на банки в левове; депозитни сметки на други кредитни институции; депозитни сметки на финансови институции в левове; депозитни сметки на нефинансови предприятия в левове; депозитни сметки на бюджетни предприятия в левове, депозитни сметки на граждани и домакинства в левове; депозитни сметки в левове, блокирани за обезпечение на заеми; депозитни сметки на чуждестранни лица в левове и депозитни сметки на други лица в левове. Група Привлечени средства по безсрочни депозити в левове, с подгрупи: Привлечени средства по безсрочни депозити – разплащателни сметки в левове;

Привлечени средства по безсрочни депозити – бюджетни и извънбюджетни сметки в левове; Привлечени средства по безсрочни депозити – набирателни сметки в левове; Привлечени средства по безсрочни депозити – акредитивни сметки(възобновяеми акредитиви) в левове; Привлечени средства по безсрочни депозити – акредитивни сметки(еднократни акредитиви) в левове; Привлечени средства по безсрочни депозити – спестовни сметки в левове; Привлечени средства по безсрочни депозити – особени сметки в левове; Привлечени средства по безсрочни депозити – ликвидационни сметки в левове и Привлечени средства по безсрочни депозити – други сметки в левове.

Сметките от подгрупите за привлечените средства по срочни и безсрочни депозити в чуждестранна валута са подобни на сметките от подгрупите за тях в левове.

В **заключение** може да се отбележи, че необходимостта и набеязаните насоки за промени в счетоводната интерпретация на банковото платежно посредничество чрез усъвършенстване на системата за счетоводните сметки е само една страна от подобренията в счетоводната система на банките. Би следвало тези неща да се разгледат и изяснят в по-широк аспект като се изследва и определи значението и на другите способности на счетоводството като балансовото обобщаване и счетоводния баланс, оценяването, обобщаването на счетоводните данни и съставяне на финансови отчети и други. Тези проблеми са предмет на изследвания и решения и в други публикации на автора.

Библиография

1. Меразчиев, В., Банково посредничество, Свищов, 2003,
2. Стоянов Ст., Фесчийн Д., Башева Сн., Банково счетоводство, УНСС, 2013г.
3. Закон за кредитните институции
4. Закон за платежните услуги и платежни системи
5. Наредба №3 на БНБ за условията и реда за изпълнение на платежни операции и за използване на платежни инструменти

КАК ДА ЧЕТЕМ ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ДРУЖЕСТВА*

В България все повече застрахователите търсят различни методи за развитието на своя бизнес. Ето защо предлагат различни застраховки, които да задоволяват интереса на потребителите на застрахователната услуга, така и собствения си интерес. Впреки това ниската платежоспособност на населението в последните няколко години прави хората скептични в този тип услуги. Но ако погледнем и от друга страна необходимостта да намалим рисковете си и то по възможно най-сигурния начин, то би следвало да се насочим към финансово стабилен застраховател.

Въпросът за избора на правилния застраховател е много труден, както и в коя банка да вложим свободните си средства или кой инвестиционен фонд да изберем. Ето защо необходимостта от базови знания за разбирането на финансовите отчети се засилва. При това най-вече, когато активната страна е потенциалното застраховано лице.

Застрахователите акционерни дружества съставят своя годишен финансов отчет преди всичко в съответствие със Закона за счетоводството и Кодекс за застраховането. Също така важно значение имат и Международните стандарти за финансова отчетност и указанията, наредбите на Комисията за финансов надзор в лицето на Управление "Застрахователен надзор". Годишният отчет на застрахователите се съставя с дата към 31 декември на съответната година в хиляди левове. От изложеното можем да заключим, че най-общо съществуват два вида отчети – едните са регламентирани от Закона за счетоводството, а другите се изискват от управление "Застрахователен надзор".

По отношение на изискванията регламентирани от Закона за счетоводството са следните компоненти – отчет за всеобхватния доход, отчет за промяната в собствения капитал, отчет за паричните потоци, пояснителни бележки и счетоводната политика.

По отношение на изискванията от страна на Комисията за финансов надзор отчетите, които се изготвят са упоменати в Наредба №30/19.07.2006г. за изискванията към счетоводството, формата и съдържанието на финансовите отчети, справките, докладите и приложенията на застрахователите, презастрахователите и на здравноосигурителните дружества.

Обобщен информационен носител на цялостната финансово-счетоводна информация е годишният доклад за дейността. Той е характерен за застрахователните, осигурителните и здравно-осигурителни дружества. В него се оповестява значителна по обем информация, която е свързана с миналото, настояще и бъдещо развитие на даденото предприятие. Също така от доклада могат да се направят анализи, които биха били от полза на икономически грамотни хора, за стабилността и платежоспособността на дружеството. Освен това и разпределянето на печалбата, както и изплатените застрахователни обезщетения и техния дял. В допълнение могат да бъдат включена и друга информация, за която ръководството смята за уместна и нужна за оповестяване различна от предвидената в закона. Именно от това можем да изведем и основната цел на финансовите отчети, а именно вярно и честно представяне на информацията по отношение на активите, пасивите, финансовия резултат, както и заделените резерви.

За да бъде представена тази информация вярно и честно е необходимо да бъдат посочени и отговорните лица съставянето на финансовите отчети. В закона за Счетоводството са

* Докторант, Николай Кацарски, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София.

посочени изисквания, на които следва да отговаря това лице¹. Това лице е отговорно за целия процес свързан със счетоводното отчитане и съставянето на финансовия отчет. Докато ръководството на дружеството е органът отговорен за съставянето, изготвянето и публикуването на отчета.

По своя характер отчетът е онази част от представянето на предприятието пред широката публика. Тази информация е от изключително значение, тъй като тя представя финансовото положение и стабилност на дружеството, което оказва влияние върху потребителския избор. Също така при определянето на една ясна визия за бъдещото развитие на дружеството осигурявана в значителна степен сигурност. Именно поради тази причина засиленият контрол и нормативно регламентиране са необходими на сектора. За по-голяма сигурност годишният финансов отчет се заверява от регистрирани одитори съгласно закона за Независимия финансов одит до 30 юни. Това е необходимо условие за качеството на информацията, която се предоставя на потребителите с цел да бъде оповестена във вид и форма, която да от представя обективно и качествено процесите, които протичат вътре в дружеството. За тази цел финансовите отчети трябва да отговарят на следните качествени характеристики: уместност, разбираемост, надеждност и сравнимост.

Финансовите отчети са представени в хиляди български лева. Те са изготвени съгласно принципа на историческата стойност, освен следните активи и пасиви, които са представени по справедлива стойност: инвестиции, отчитани по справедлива стойност в печалба и загуба, инвестиции на разположение за продажба и инвестиционни имоти. Земите и сградите, предназначени за собствена употреба се отчитат по цена на придобиване, която представлява справедливата стойност към датата на преоценката минус последваща амортизация и натрупани загуби от обезценка.

Изготвянето на финансовите отчети в съответствие с изискванията на МСФО изисква от ръководството да извърши преценки и допускания, които влияят върху прилагането на счетоводните политики и отчетените стойности на активите и пасивите, приходите и разходите.

Преценките и свързаните допускания се основават на исторически опит и други фактори, които са резонни при тези обстоятелства, резултатите от които формират основа за преценки относно балансовата стойност на активите и пасивите, които не са очевидни от други източници. Действителните резултати могат да се различават от направените предварителни оценки.

Функционална валута и валута на представяне

Тези финансови отчети са представени в Български лева (BGN), закръглени до хиляда. Българският лев е функционалната валута на дружествата в България.

Операциите с чуждестранна валута се отчитат във функционална валута по обменния курс, приложим в деня на извършване на сделката. Парични активи и пасиви, деноминирани в чуждестранна валута, се отчитат във функционалната валута по заключителния курс в деня на изготвяне на отчета за финансовото състояние. Курсовите разлики, произтичащи от парични позиции е разликата между амортизираната стойност във функционална валута в началото на периода, коригирана с ефективната лихва и плащанията през периода и амортизираната стойност в чуждестранна валута превалутирана по курса в края на периода. Непарични активи и пасиви деноминирани в чуждестранни валути, които се отчитат по справедлива стойност, се превръщат във функционалната валута по курса на датата, към която е определена справедливата стойност. Курсови разлики възникващи от превалутирането във функционалната валута се отчитат в печалби и загуби, освен разлики възникващи от прева-

¹ Чл. 34 и чл. 35 от Закона за счетоводството, обн. ДВ, бр. 98/16.11.2001 г.

лутуирането във функционалната валута на капиталови инструменти на разположение за продажба.

Неразделна част от финансовия отчет е баланса на дружеството. Балансът и балансовото обобщаване са неразривно свързани като метод на счетоводното познание и инструмент за неговото представяне. Най-съществената им характеристика е двуаспектното представяне на обектите на счетоводната информация. Така "балансовото обобщаване е метод, чрез който се съпоставят две страни на нещо с цел да се постигне равновесие (балансиране) между тях"¹. Чрез баланса имуществото на предприятието се показва двустранно, като се систематизира в парично изражение и в статика. Двустранното проявление на баланса се изразява в това, че от едната страна е разположено имуществото на предприятието, а от другата страна източниците на дружеството. Следователно позаването, същността на баланса осигурява на ползвателя информация, с която да вземе решение, кой застраховател да избере за да бъде спокоен при настъпване на застрахователно събитие рискът да бъде покрит.

Раздел А "Нематериални активи". Дълготрайни нематериални активи са разнообразни по вид, състав, предназначение и роля в дейността на застрахователя. В МСС 38 "Нематериални активи" са представени подробно структурата състава и предназначението им. Стойността на активите представлява правата или привилегиите които застрахователя получава от тяхното притежаване. Тези активи са непарични и нямат материално-веществен характер, най-често това са програмни продукти, репутация и др.

Раздел Б "Инвестиции" намират отражение инвестициите на застрахователите в земя и сгради; в дъщерни предприятия, асоциирани и други предприятия, в които застрахователят има дялово участие; други финансови инвестиции, например в ценни книжа, държани до падеж или на разположение за продажба, в които застрахователят е инвестирал собствените си средства и застрахователни резерви, заделени от него по сключени застрахователни и презастрахователни договори.

Раздел В "Инвестиции в полза на полица по застраховка Живот", свързана с инвестиционен фонд се отразяват отделно финансовите активи, чрез стойността на които се определя стойността на полиците по застраховка "Живот", свързана с инвестиционен фонд, или на дохода от полиците и финансовите активи, които служат за покритие на задължения по полиците по застраховка Живот, свързана с инвестиционен фонд.

Раздел Г "Вземания" се посочват вземанията на застрахователите от директни застрахователни операции, от презастрахователни операции, вземания по регреси и абандони и други вземания. В този раздел се посочват както дългосрочни, така и краткосрочни вземания. Краткосрочните вземания са вземания на застрахователя от трети лица, които възникват въз основа на счетоводния принцип за "текущо начисляване". Те имат срок на изискуемост до 12 месеца, а дългосрочните над 12 месеца.

В раздел Д "Други активи" се посочват другите активи на застрахователите като други материални дълготрайни активи, материални запаси, парични наличности и парични еквиваленти.

В раздел Е "Разходи за бъдещи периоди и натрупан доход" застрахователите посочват направените през текущия период разходи за бъдещи периоди, доход на натрупана лихва, рента, наем или отложени аквизиционни разходи.

В раздел Ж "Условни активи" се посочват задбалансовите активи.

Пасива

Раздел А "Капитал и резерви", в които намират отражение записаният акционерен капитал или еквивалентните фондове, в които се посочват дяловия на взаимозастрахователна кооперация или депозитът на клона на чуждестранния застраховател; капиталовите резерви –

¹Стоянов С., Обща теория на счетоводството, УИ "Стопанство", София, 2008.

общи (законови), преоценъчни, премийни и допълнителни, неразпределена печалба и непокрита загуба от минали години; печалба и загуба от текущата година.

Раздел Б "Подчинени пасиви" те показват какви са сумите, които съответстват на гаранции, удържани от цедента или трети лица по условията на презастрахователни договори.

В раздел В "Технически резерви" са включени застрахователни резерви, които се разделят от застрахователите по сключени застрахователни и презастрахователни договори и са предназначени за покриване на настоящи и бъдещи задължения към застрахованите лица и цеденти. Такива застрахователни резерви са пренос-премийният резерв; резервът за предстоящи плащания, математическият резерв. Тези резерви се посочват в баланса нетни от презастраховане т.е. от брутната сума на резервите се изважда делът на презастрахователните в застрахователните резерви на цедента, а за пренос-премийния резерв се включва и допълнителна сума за неизтеклите рискове. Други резерви, които намират отражение в този раздел с брутния си размер са запасния фонд, резервът за бъдещо участие в дохода и резервът за бонуси и отстъпки. Брутният размер на застрахователните резерви се установява от актюери чрез използване на актюерски методи.

В раздел Г "Резерви по застраховка Живот", свързана с инвестиционен фонд, се показват резервите по животозастрахователни полици, за които инвестиционния риск се носи от държателите на полици. Тези резерви също се посочват като нетни от презастраховане.

В раздел Д "Депозити, получени от презастрахователи" се попълва от цедентите по пасивно презастраховане, които отчитат дължими от тях или удържани от презастрахователи депозити по презастрахователни договори. Тези депозити съответстват на гаранциите задържани при цеденти или депозирани при презастрахователи или при трети лица. Стойностите по това балансово перо не могат да бъдат увеличени или намалени с други суми, дължими на презастрахователи.

Раздел Е "Задължения" в него намират отражение задълженията на застрахователи по директни застрахователни операции, които възникват при осъществяването на застрахователни и съзастрахователни операции и се отнасят до задължения към посредници, чуждестранни и местни застрахователи, клиенти по застраховане и съзастрахователи. Тук се посочват и задължения по презастрахователни операции на цедентите и презастрахователите по сключени презастрахователни договори. В този раздел се включват още задълженията към кредитни институции, задължения към персонал, бюджет, НОИ, доставчици, други физически или юридически лица.

В раздел Ж "Натрупания и доход за бъдещи периоди" застрахователите посочват получените през текущия период натрупания, доход за бъдещи периоди и финансираня.

В раздел З "Условни пасиви" се посочват задбалансовите пасиви на застрахователите, които са условни.

Познавайки, съдържанието на обобщената счетоводна информация е изключително важно за потребителите на информация при вземането на решение. Не случайно разбирането на отчетите може да ни предпази от рискове свързани с нашите инвестиции. Пример за това може да бъде случаите, в които ако наблюдаваме увеличение на задълженията на застрахователя в някакъв период от време то става ясно, че застрахователят е неплатежоспособен. Друг пример могат да бъдат сумите по застраховките свързани с инвестиционен фонд, ако се наблюдава рязък спад то застрахователят губи своите позиции в сегмента, като факторите могат да бъдат няколко – хората не си подновяват застраховките, спират да плащат премиите си или не се сключват нови застраховки. Интересен е моментът, в който застрахователят споделя риска с презастраховател, което е свързано със споделяне и на част от премиите по застраховките. Размерът на преотстъпването може да показва невъзможността на застрахователя да поема рискове.

По отношение на активната страна на баланса от съществено значение са инвестиции в земя и сгради; в дъщерни предприятия, асоциирани и други предприятия, в които застрахователят има дялово участие; други финансови инвестиции, например в ценни книжа, държани до падеж или на разположение за продажба, в които застрахователят е инвестирал собствените си средства. Инвестиционният портфейл на застрахователя е от изключително важно значение, защото по този начин се формира и доходността му. Следователно един добър анализ на позициите може да даде представа за инвестиционната политика на дружеството, както и склонността на застрахователя да инвестира в нови сегменти.

В заключение разбирането на информацията в годишния финансов отчет на застрахователя е от значение за хората решили да направят правилния избор за своята инвестиция. Балансът, като част от годишния отчет е основният структурен елемент, който дава представа за имущественото състояние на дружеството и правилното му разбиране дава представа за състоянието на дружеството, като цяло.

Библиография

1. Стоянов Ст., Михайлова М., Счетоводство на застрахователите УИ "Стопанство" гр. София 2009г.
2. Стоянов С., Обща теория на счетоводството, УИ "Стопанство", София 2008
3. Наредба №30/19.07.2006г. за изискванията към счетоводството, формата и съдържанието на финансовите отчети, справките, докладите и приложенията на застрахователите, презастрахователите и на здравноосигурителните дружества
4. Закон за счетоводството, обн. ДВ, бр.98/16.11.2001 г.

НАПРАВЛЕНИЕ
"ФИНАНСОВ ОДИТ, КОНТРОЛНИ СИСТЕМИ
И ВЪТРЕШЕН КОНТРОЛ"

THEMATIC SECTION
"FINANCIAL AUDIT, CONTROLLING SYSTEMS
AND INTERNAL CONTROLS"

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

ЗА СЪЩНОСТТА НА КОНТРОЛА.....	347
доц. д-р Али Вейсел, д.е.с., рег. одитор, преподавател във ВУЗФ – София	
ФИСКАЛНИЯТ КОНТРОЛ – НОВА НАСОКА НА ДАНЪЧНИЯ КОНТРОЛ	356
доц. д-р Таня Атанасова-Дренска, катедра "Финансов контрол", УНСС	
НОВ ПОДХОД В КОНТРОЛА	362
доц. д-р О. Димов, катедра "Финансов контрол", УНСС	
КОМПЕТЕНТНОСТ НА ВЪТРЕШНИТЕ ОДИТОРИ (ЕМПИРИЧНИ ОЦЕНКИ).....	366
проф. д-р Огнян Симеонов, катедра "Финансов контрол", УНСС	
проф. д-р Валентин Гоев, катедра "Статистика и иконометрия", УНСС	
ЗАЩИТАТА НА ОБЩЕСТВЕНИЯ ИНТЕРЕС В ДЕЙНОСТТА НА ПУБЛИЧНИЯ НАДЗОР ПРИ ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА КОНТРОЛ ВЪРХУ КАЧЕСТВОТО В РАБОТАТА НА РЕГИСТРИРАНИТЕ ОДИТОРИ	373
гл. ас. д-р Христо Маврудиев, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
КОНТРОЛЪТ ПОТЕРИ ЕКОНОМИЧЕСКОЙ ВЫГОДЫ: ЗАДАЧИ БУХГАЛТЕРОВ-АНАЛИТИКОВ	379
кандидат экономических наук, профессор Ольга Карпенко, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", кандидат экономических наук Дарья Карпенко, Киевский национальный торгово-экономический университет	
КОНТРОЛЪТ КАТО БАЗА ЗА СЪСТАВЯНЕ НА КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ.....	386
ас. д-р Любка Камбурова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ЕДИНЕН БАНКОВ НАДЗОРЕН МЕХАНИЗЪМ (ЕНМ) ЗА КРЕДИТНИТЕ ИНСТИТУЦИИ В ЕВРОПА.....	390
гл.ас. д-р Атанаска Ивова Филипова-Сланчева, УНСС	
НОРМАТИВНИ ОСОБЕНОСТИ НА РЕГУЛИРАНЕТО И РЕЖИМА НА ГОЛЕМИТЕ ЕКСПОЗИЦИИ В ПРАКТИКАТА НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ.....	396
доц. д-р Емил Асенов, катедра "Финансов контрол", УНСС	
РОЛЯТА НА ОДИТОРА ПРИ НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯ	403
доц. д-р Даниела Петрова, катедра "Финансов контрол", УНСС	
ПРЕВЕНЦИЯ НА ИЗПИРАНЕТО НА ПАРИ В ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ	412
Николай Алдимиров, катедра "Финансов контрол", УНСС	
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	418
Рыковская Лилия, соискатель кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина	
НЯКОИ ПРОБЛЕМИ С ПЛАТЕНАТА ФОРМА НА ИЗВЪРШВАНЕ НА НЕЗАВИСИМИЯ ФИНАНСОВ ОДИТ СВЪРЗАНИ С ПОВИШАВАНЕ НА НЕГОВОТО КАЧЕСТВО.....	423
докторант Жасмина Тошкова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	

ЗА СЪЩНОСТТА НА КОНТРОЛА*

Философският въпрос за ролята и значението на дефинициите е твърде противоречив. От Аристотел насам е била доминирана гледната точка, че те са нещо повече от средства за идентификация, защото имат познавателни инструменти.¹ Не всички обаче са съгласни с това виждане. Например според проф. Karl Popper дефинициите са полезни инструменти на вербалната комуникация, но не и източници на познание.² Затова той твърди, че те само дават възможност за заместване на по-дълги изрази с по-къси.³ Въпреки това повечето философи са на мнение, че "когато дефиницията представлява не само еднозначно, но и съществено описание на вида, тя има познавателно значение."⁴

Изследването на същността на контрола има методологическо значение за извършването на контролните дейности. Това е така, защото пропуските в това отношение водят до неразбиране на основните принципи и концепции на контрола и до слабости в прилагането на контролните процедури.

Някои от основните недостатъци в представянето на същността на контрола могат да се обобщят както следва:

- определянето на контрола като проверка;
- определянето на контрола само като елемент на управлението;
- характеризирането на контрола като непрекъснат, постоянен и всеобхватен;
- смесването на контрола с ревизия и одит.

Непълнотата на тези твърдения може да се изследва чрез **анализ на Международните стандарти за финансови отчети, Международните одиторски стандарти и съвременната научна литература.**

В **Международните стандарти за финансови отчети** понятието контрол се използва в определението за актив и при представянето на инвестициите.

Според параграф 4.4 от Концептуалната обща рамка за финансови отчети активът е "*ресурс, контролиран от предприятието, като резултат от минали събития и от който се очакват бъдещи икономически изгоди*".⁵

В този случай под контрол не се разбира само проверка на актива, а правото на предприятието да го използва и да ограничава или регулира достъпа на други лица до ползите от него. Въпреки, че е възможно, не е задължително въздействието да бъде непрекъснато, постоянно и всеобхватно. Неправилно е да се определи, че този контрол е функция на управлението, което се определя като "*процес на постигане на ефективна употреба на ресурсите*",⁶ т.е. обединяване на другите фактори на производството – труд, земя и капитал.

Според параграф 6 от Международен стандарт за финансово отчитане (МСФО) 10 Консолидирани финансови отчети⁷ "*инвеститорът контролира предприятието, в което е*

* Доц. д-р Али Вейсел, д.е.с., рег. одитор, преподавател във ВУЗФ – София.

¹ Кулов, В. Понятия за философия. София, Инвест прес, 2009, с. 108.

² Popper, K. Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge, London, Routledge, 2004, p. 20.

³ Кулов, В. Възгледът на Карл Попър за ролята и значението на дефинициите – опит за оценка. София, Философски алтернативи, 2007.

⁴ Кулов, В. Понятия за философия. София, Инвест прес, 2009, с. 108.

⁵ The Conceptual Framework for Financial Reporting, <http://www.ifrs.org>.

⁶ Moeller, R. Brink's Modern Internal Auditing. New Jersey, John Wiley & Sons, 2005, p. 12.

⁷ Международен стандарт за финансово отчитане (МСФО) 10 Консолидирани финансови отчети, Регламент (ЕО) № 1254/2012 на Комисията от 11 декември 2012 година, ОВ L 360/1, 29.12.2012 г.,

инвестирано, когато е изложен на или има права върху променливата възвращаемост от неговото участие в предприятието, в което е инвестирано, и има възможност да окаже въздействие върху тази възвращаемост посредством своите правомощия в предприятието, в което е инвестирано".

Въздействието в случая не се осъществява само чрез проверки. То не може да бъде всеобхватно, например не включва оперативната дейност на предприятието. Този контрол не е непрекъснат и постоянен и не е част от управлението,¹ а е право, което произтича от собствеността.²

Понятието контрол се среща на много места и в **Международните одиторски стандарти**. Например то се използва за:

- контролите за достъп (Access controls), като процедури, разработени за ограничаване на достъпа до он-лайн терминални устройства, програми и данни в реално време;³
- общите ИТ контроли (General IT controls), които включват и защита на достъпа;⁴
- контролът върху качеството (Quality Control), който осигурява спазването на професионалните стандарти и регулаторните изисквания.⁵

Тези контроли са част от управлението, но не включват само проверки. Контролите за достъп и ИТ контролите са автоматични. Поради това могат да бъдат непрекъснати и постоянни. Но контролът върху качеството не може да отговаря на тези характеристики.

В Международните одиторски стандарти най-много се среща понятието вътрешен контрол (Internal Control) – *"процес, проектиран, въведен и поддържан от лицата, натоварени с общо управление, ръководството и останалия персонал с цел предоставяне на разумна степен на сигурност относно постигането на целите на предприятието по отношение на надеждността на финансовото отчитане, ефективността и ефикасността на операциите и дейността и спазването на приложимото законодателство и нормативни разпоредби."*⁶

Вътрешният контрол не се осъществява само като част от управлението, от мениджърите, а от всички лица в предприятието. Затова не е правилно да се определи единствено като елемент на управлението. Той трябва да осигурява разумната степен на сигурност, а не абсолютна, защото не могат да се контролират всички дейности и процеси, т.е. не може да бъде всеобхватен. Много от контролните дейности във вътрешния контрол не могат да се изпълняват без прекъсване, например оторизирането се извършва при необходимост.

Освен вътрешен контрол в счетоводната литература се среща и понятието **управленски контрол**. Според проф. Robert Anthony той представлява *"процеса, с който мениджърите*

посл. изм. Регламент (ЕС) № 1174/2013 на Комисията от 20 ноември 2013 година, ОВ L 312/1, 21.11.2013 г.

¹ Според старите текстове в Международните стандарти за финансови отчети контрол представлява властта да се управлява финансовата и оперативната политика на дадено предприятие така, че да се извличат ползи в резултат на дейността му. Вж. параграф 4 от отменения с Регламент (ЕО) № 1254/2012 на Комисията от 11 декември 2012 година, ОВ L 360/1, 29.12.2012 г. Международен счетоводен стандарт (МСС 27) Консолидирани и индивидуални финансови отчети, Регламент (ЕО) № 1126/2008 на Комисията от 3 ноември 2008 година, ОВ L 320/1, 29.11.2008 г. В случая не е правилно да се използва понятието управление, защото контролът се осъществява без да се управлява.

² Томов, Й. Теория на контрола. Свищов, 2009, с. 30.

³ Glossary of Terms, Handbook of international quality control, auditing, review, other assurance, and related services pronouncements, 2012 edition, Part I, p. 14, International federation of accountants, <http://www.ifac.org/>.

⁴ Ibid., p. 23.

⁵ Ibid., p. 40.

⁶ Ibid., p. 25.

влият на другите членове на организацията, за да изпълняват стратегията".¹ Този контрол включва бюджетиране и бюджетен контрол, които не са само проверки. Също така не могат да бъдат постоянни, непрекъснати и всеобхватни.

В българската нормативната уредба се използват и понятията **данъчно-осигурителен** и **митнически контрол**. Данъчно-осигурителният контрол се определя като данъчна ревизия и данъчна проверка, които са обекти на изследване по-нататък в изложението. Доц. Олег Димов посочва следното определение за митнически контрол:²

"Митнически контрол е извършването от митническите органи на специфични действия като проверки на стоки, на транспортни, търговски, счетоводни и други документи на физически и юридически лица, на превозни средства, на багажи и други стоки, пренасяни през държавната граница, и други подобни действия за осигуряване спазването на митническото законодателство и спазването на други разпоредби, приложими за стоките под митнически надзор, както и събирането на митни сборове."

От това определение става ясно, че в митническия контрол освен проверки се извършват и други подобни действия. Той се извършва от държавни органи и не е част от управлението на предприятие. Отнася се за конкретни обекти, т.е. също не е всеобхватен – не включва всички дейности и операции на проверяваните лица.

Специално внимание заслужава и **определянето на контрола във финансово-счетоводната дейност като управленски, икономически, финансов или стопански**.

Не е правилно контролът да се определя като **"управленски"**, т.е. като функция на управлението или като функция на държавното управление. Това е така, защото, както посочва проф. Михаил Динев, *"контролът се проявява преди държавната институция, преди формирането на държавното управление"*,³ също и преди възникването на управлението като фактор на производството.

Тук трябва да се поясни, че под управление се разбира цитираното горе виждане на Robert Moeller, като *"процес на постигане на ефективна употреба на ресурсите (труд, земя и капитал – А.В.)"* на предприятието.⁴ Той не се разглежда в широкия смисъл като социално управление. В тази връзка са интересни изследванията на проф. Михаил Динев и проф. Огнян Симеонов.

Контролът е сложен процес. Проф. Михаил Динев го разглежда като обществено отношение и като функция на управлението.⁵ Проф. Огнян Симеонов го представя като самостоятелен социален феномен – контрол, който *"огражда собственото поведение с определени рамки, които възпрепятстват околните да пречат на реализацията на интересите"*⁶, и като функция на управлението – контрол, който *"не само, че не се допуска околните да не пречат на реализацията на неговите интереси, но и ги "впряга" в работата за реализация на тези интереси"*⁷.

Може да се твърди, че е по-правилно управленският контрол да се определи като вид контрол. За тази разновидност на контрола доц. Емил Асенов посочва следното: *"Управленският (мениджърският) контрол е всяко действие от страна на мениджмънта (подчер-*

¹ Anthony, R., and V. Govindarajan. Management Control System. Boston, Mc Graw Hill, 2007, p. 4.

² Димов, О. и П. Илиев. Финансов контрол. София, Болид, 2009, 170.

³ Динев, М. Контрол в социалното управление. София, Тракия-М, 1999, с. 15.

⁴ Moeller, R. Brink's Modern Internal Auditing. New Jersey, John Wiley & Sons, 2005, p. 12.

⁵ Динев, М. Контрол в социалното управление. София, Тракия-М, 1999, с. 14 – 30.

⁶ Симеонов, О. Теоретични въпроси на контрола. София, М-8-М, 1997, с. 41.

⁷ Пак там.

таното е от мен – А.В.), с което се цели повишаване на вероятността за постигане на опеределените цели и задачи".¹

Приемливо е мнението на проф. Калю Донеv, че контролът в икономиката може да се дефинира като **"икономически"**, защото се свързва със системата на производството и разпределението, както и неговата констатация, че в практиката преобладава наименованието **"финансов контрол"**.² Последното наименование може се използва за контрола, свързан с финансово-счетоводната дейност на предприятията. То се използва като обобщаващ термин за вътрешен контрол и финансов одит в Глава 28 "Финансов контрол", при преговорите за присъединяване на България към Европейския съюз.³

Неправилно е контролът в икономиката да се определи като **"стопански"**. Докато терминът "икономика" в българския език се използва за науката и системата на обществено производство, "стопанство" се прилага само за второто.⁴ В този смисъл стопанството се изучава от икономиката, правото, геологията, физиката, химията, биологията и други. Това означава, че стопанският контрол включва и много други неикономически контроли.

Известно е, че контрол има навсякъде. Както твърди д-р Валерия Динева, *"дори човешкият организъм е една своеобразна система със свои контролни механизми, които контролират физиологичните процеси със своите показатели, индикатори за неговото състояние"*.⁵ Затова, за опознаването на естеството на контролните системи, е необходимо да се представят **елементите, които са характерни за всички контроли**. В това отношение най-често се посочва следният пример, който се предлага от проф. Robert Anthony:⁶

"Когато натиснете педала на спирачката, автомобилът намалява скоростта си и спира. Когато натиснете педала на газта, автомобилът се движи по-бързо. Когато завъртите волана, автомобилът променя посоката си. С тези способности шофьорът контролира скоростта и посоката на колата."

Според проф. Anthony и най-елементарната контролна система има следните четири елемента:⁷

- детектор (a detector) – регистрира (измерва) това, което реално се случва;
- оценител (an assessor) – сравнява това, което реално се случва със стандарта;
- регулатор (an effector) – коригиращ сигнал, който често се нарича обратна връзка (feedback); и
- комуникационна мрежа (a communication network) – предаване на информация между детектора и оценителя и между оценителя и регулатора.

За изясняване на елементите на контролния процес авторът разглежда термостата, температурата на тялото и автомобила.⁸ Характеристиките на техните елементи могат да се обобщят както е посочено в следващата таблица.

¹ Асенов, Е. Банков контрол. София, Стопанство, 2007, с. 56.

² Донеv, К. и др. Теория на финансовия контрол. Варна, Наука и икономика, 2010, с. 20 – 21.

³ www.minfin.bg.

⁴ <http://talkoven.onlinerechnik.com>.

⁵ Динева, В. Методологически аспекти на вътрешния одит. София, АТЛ-50, 2014, с. 48.

⁶ За управленския контрол вж. Anthony, R., and V. Govindarajan. Management Control System. Boston, Mc Graw Hill, 2007, p. 2; за вътрешния контрол вж. Moeller, R. Brink's Modern Internal Auditing. New Jersey, John Wiley & Sons, 2005, p. 71 – 72.

⁷ Anthony, R., and V. Govindarajan. Management Control System. Boston, Mc Graw Hill, 2007, p. 2. Тези елементи са изследвани и от проф. Михаил Динеv под следните наименования детектор – измерване на фактическото състояние, оценител – съпоставяне на нормата с фактическото състояние, регулатор – регулиране на поведението. Вж. Динеv, М. Социалният контрол и трудовият колектив. София, Профиздат, 1985, с. 25 – 54.

⁸ Anthony, R., and V. Govindarajan. Management Control System. Boston, Mc Graw Hill, 2007, p. 3 – 4.

Таблица 1

Елементи на примерни контролни системи

Елементи на контролната система	Обяснение на елементите на системата		
	Термостат	Температура на тялото	Автомобил
Детектор	Събира се информация за температурата	Нервната система събира информация за температурата	Фактическата скорост се наблюдава от шофьора
Оценител	Температурата се сравнява със зададения стандарт	Мозъкът сравнява температурата със стандарта	Мозъкът оценява дали скоростта съответства стандарта
Регулатор	Коригира се температурата при несъответствие със стандарта	Мускулите и органите коригират температурата при несъответствия	При несъответствия шофьорът коригира скоростта с газ или спирачка
Комуникационна мрежа	Изпращането на информация от термометъра до оценителя и от оценителя до регулатора	Нервната система е комуникационната мрежа	Нервната система е комуникационната мрежа

Много по-сложни са повечето от контролите, които се осъществяват във финансово-счетоводната дейност. За разлика от термостата и температурата на тялото, стандартите при тези контроли не са точно зададени и автоматични. За разлика от автомобила, който се контролира от един човек, те изисква координация и при тях не може да има ясно определена връзка между действието и резултата. Не е за подценяване и фактът, че поради участието на множество хора, голяма част от контролите във финансово-счетоводната дейност включват самоконтрол.

Представените елементи на контрола позволяват да се твърди, че той **е процес, който включва измерване, оценяване и регулиране на изследвания обект, чрез използване на комуникационна мрежа**. Тази дефиниция е в съответствие с всички разгледани по-горе контроли, описани в Международните стандарти за финансови отчети, Международните одиторски стандарти, както и в научната литература.

Всички останали характеристики, които могат да се отнесат към контрола, като постоянство, всеобхватност, непрекъснатост, е възможно да се изискват за подобряването на определени контроли, но не могат да бъдат условия за определянето на самия процес като контрол.

Интерес представляват и **основните понятия, които се използват в българската практика, във връзка с контрола** – проверка, инспекция, надзор, ревизия и одит.

Понятието **"проверка"** се свързва с контрола, защото етимологично "контрол" произлиза от френската дума "controle", която буквално означава "наглеждане, надзираване на известни работи или действия за проверка (подчертаното е от мен – А.В.)".¹ По същество обаче двете понятия не се покриват.² Речниковото значение на проверка е *"преглед за установяване на наличността и достоверността на нещо"*.³ В този смисъл тя е процедура за ре-

¹ Речник на чуждите думи в българския език. София, БАН, 1982, с. 437.

² Атанасов, А., М. Динев, Г. Хаджийски и К. Донеv. Стопански и финансов контрол в НР. София, Наука и изкуство, 1981, с. 10. Проф. Атанас Атанасов посочва, че "обикновено под проверка се разбира проверяване на нещо, което е част от цялото, а под контрол – проверяване на нещо завършено и цяло с всичките му съставни части без изключение". Това не съответства напълно на разбиране за контрол, разгледано по-горе, защото не е задължително при контрола да се проверява всичко, т.е. да бъде всеобхватен.

³ <http://talkoven.onlinerechnik.com>.

гистриране на състоянието, т.е. детектор. За реализация на контрола, освен проверката, трябва да се прилагат и други дейности (процедури), като наблюдение и запитване, които са разгърнати от проф. Михаил Динев още през 80-те години на XX век.¹ Чрез тях също се установява състоянието на обектите.

Понятието проверка в българската практика се използва за данъчните проверки, които се извършват съгласно Данъчно-осигурителния процесуален кодекс. Това обаче не е правилно, защото т.нар. "данъчна проверка", не включва само една проверка, а множество, както и съдържа други процедури, като запитвания, потвърждения и т.н.

Следващото понятие, което заслужава внимание е **"инспекция"**. То произлиза от латинската дума "inspektio", която в превод означава "гледане, изследване".² Приблизително същото значение има и **"надзорът"** – наблюдаване (надзираване).³ Инспекцията и надзорът включват проверки и други процедури, които се изпълняват от външни за организацията лица, за да се установи законосъобразността на определени дейности. В резултат на тях се коригира поведението. Затова може да се каже, че те съдържат всички елементи на контролната система и представляват външни контроли.

В българската практика, инспекция и надзор, се използват за държавната финансова инспекция (инспекцията, която се упражнява от Агенцията за държавна финансова инспекция), инспекцията по труда (инспекцията върху трудовото законодателство, която се осъществява от Инспекцията по труда), финансов надзор (надзорът върху застрахователните, осигурителните и инвестиционните предприятия от Комисията за финансов надзор), банков надзор (надзорът върху банките, упражняван от Българската народна банка) и други.

Други понятия, които се използват във връзка с контрола и заслужават внимание, са **"ревизия"** и **"одит"**.

Понятието "ревизия" произлиза от латинската дума "revisio", която буквално означава "повторен преглед".⁴ В средата на XX век проф. Димитър Добрев определя ревизията като "всяко критично отношение върху извършената работа, от какъвто и да е характер, в смисъл на едно пълно или частично преповторение на същата работа".⁵ Той разграничава ревизията от контрола по следния начин:

*"Контролата, в по-тясната ѝ смисъл, съставлява устроена в самата сфера на предприятието проверка, като органически свързана със самата организация функция, изпълнявана от собствения персонал. Ревизията, като проверителна функция, напротив, се извършва от външни, не намиращи се в никаква подчиненост и зависимост лица – ревизори."*⁶

Това виждане е било вярно за средата на XX век, но не е в сила за съвременните условия. За съжаление някои автори все още се придържат към него, като дори описват различията между ревизията и одита. Според тях ревизията има много по-широк обхват от одита. Тези мнения не съответстват на теорията и практиката. Днес в българската практика понятието ревизия се използва само за данъчната ревизия. В останалите случаи то е заменено от понятието "одит", което произлиза от "auditor" (слушател) и се свързва с периода от Средновековието до Индустриалната революция, когато държавните счетоводни записвания са били одобрявани след публично изслушване.⁷

¹ Динев, М. Социалният контрол и трудовият колектив. София, Профиздат, 1985, с. 176 – 203.

² Речник на чуждите думи в българския език. София, БАН, 1982, с. 342.

³ <http://talkoven.onlinerechnik.com>.

⁴ Речник на чуждите думи в българския език. София, БАН, 1982, с. 722.

⁵ Добрев, Д. Контрола и ревизия на предприятието. София, 1949, с. 23.

⁶ Пак там.

⁷ Whittington, O. Ray and Kurt Pany. Principles of Auditing and Other Assurance Services. New York, McGraw-Hill/ Irwin, 2012, p. 7.

Одит се използва за независимия финансов одит (извършван от регистрираните одитори, членове на Института на дипломираните експерт-счетоводители), вътрешния одит (одит на вътрешните контроли), и външния одит в публичния сектор (извършван от одиторите на Сметната).

Регистрираните одитори се наричат ревизори в някои европейски държави, като Италия (Revisore), Белгия (Réviseur), Люксембург (Réviseur), Сърбия и други.¹ Обхватът на тяхната работа обаче не е по-голям, а съответства на одиторските стандарти за одитиране на финансови отчети.

Важно е да се отбележи, че според целите на ангажимента обхватът може да се промени. Под одит не се разбира само законов одит на финансовите отчети на предприятията. Подходящо е той да се определи като **процес, при който се установява дали предметът съответства на критерия**. Одитният процес съдържа елементите "детектор", "оценител" и "комуникационна мрежа" от контрола. Въз основа на него може да се осъществява "регулиране". В този смисъл одитът (ревизията) са части от контролния процес. Това е така, защото, както посочва доц. Даниела Петрова, *"основната задача на одитора е потвърждаване на данни (или тяхното отхвърляне)"*.² В тази връзка е вярно и твърдението на доц. Красимир Йорданов, че одитът *"се осъществява с контролни процедури"*,³ защото детекторът и оценителят са елементи на контролния процес. Тук трябва да се допълни, че не може одитът да се определи като **"форма на контрол"**, т.е. един вид контрол, защото не включва всички елементи на контролния процес.

Представеното виждане за същността на одита може да се потвърди и чрез анализ на другите разновидности на одита – данъчен одит (данъчна ревизия), одит на човешките ресурси⁴ и маркетингов одит (маркетингова ревизия)⁵.

Според проф. Бисер Славков данъчната ревизия⁶ е *"съвкупност от процесуални действия на данъчните органи за установяването на данъчните задължения и на законосъобразността на поведението на данъчния субект"*.⁷ Въз основа на нея се извършва регулиране на поведението на данъчно-задължените лица, т.е. данъчната ревизия и регулирането могат да се определят като външен контрол от страна на държавата.

Доц. Мирослава Пейчева определя одита на човешките ресурси като *"систематичен процес, посредством който компетентно лице събира, анализира, съпоставя информация по предварително установени критерии и предоставя на заинтересованите лица независима оценка относно състоянието на дейността по управление на човешките ресурси"*.⁸ При маркетинговия одит се установява дали маркетинговите стратегии и тактики съответстват

¹ www.fee.be.

² Петрова, Д. Одит в публичния сектор. София, ИСК при УНСС, 2004, с. 14.

³ Йорданов, К. Основи на одита. София, 2005, с. 6.

⁴ Пейчева, М. Модел на одит на текучеството на персонала. УНСС, сп. Икономически алтернативи, бр. 6, 2005; Aswathappa, K. Human resource and personnel management, New Delhi, McGraw-Hill Publishing Company Limited, 2009; Saiyadain, M. Human resource management, New Delhi, McGraw-Hill Publishing Company Limited, 2005.

⁵ Младенова, Г. Маркетингово планиране. София, Стопанство, 2006, с. 47-65; Wilson, A. The marketing audit handbook. London, Bell & Bain Ltd, 2002.

⁶ В западната литература за данъчната ревизия, включително тази, която се извършва от националните приходни агенции, се използва понятието данъчен одит, вж. Robertson, Louwers. Auditing and Assurance Services, McGraw-Hill/ Irwin, 2002, p. 18 – 19.

⁷ Славков, Б. Данъчна система и данъчен контрол в Република България. София, Тракия-М, 2001, с. 92.

⁸ Пейчева, М. Ключови показатели в одита на човешките ресурси, статия, списание ИДЕС, София, брой 5/ 2014 г., с. 18 – 25, с. 18.

на нормативната уредба, пазарното състояние и фирмените възможности. В тях също няма регулиране, но то може да е извърши въз основа на представените оценки.

Етимологичният произход на понятията, свързани с контрола и техните дефиниции, са обобщени в следващата таблица.

Таблица 2

Понятия, които са свързани с контрола

Понятия свързани с контрола	Произход на понятията и речниково значение	Дефиниции и пояснения
Контрол	Произлиза от френската дума "controle" (наглеждане, надзираване на известни работи или действия за проверка).	Процес, който включва измерване, оценяване и регулиране на изследвания обект, чрез използване на комуникационна мрежа.
Проверка, наблюдение, запитване и други.	-	Процедури, които се използват от контрола в елемента "детектор", за установяване на състоянието на нещо.
Инспекция и надзор	Инспекцията произлиза от латинската дума "inspektio", (гледане, изследване). Надзор означава наблюдаване (надзираване).	Изпълняват се от външни за организацията лица, за да се установи законосъобразността на определени дейности и да се регулира поведението.
Ревизия и одит	Ревизията произлиза от латинската дума "revisio" (повторен преглед). Одитът произлиза от "auditor" (слушател).	Процеси, при които се установява дали предметът съответства на критерия. Включват елементите "детектор", "оценител" и "комуникационна мрежа" на контролния процес.

Въз основа на направеното изследване може да се заключи, че контролът не може да се определи като проверка или като елемент на управлението. Няма основания контролният процес за се характеризира като непрекъснат, постоянен и всеобхватен. Контролът във финансово-счетоводната дейност не трябва да се определя като управленски и стопански, а по-правилно е неговото дефиниране като финансов или икономически. Контролът е процес, който включва измерване (детектор), оценяване (оценител) и регулиране (регулатор) на изследвания обект, чрез използване на комуникационна мрежа. Инспекцията и надзорът също съдържат всички елементи на контролната система и могат да се определят като външни контроли. Одитът (ревизията) е част от контролния процес, защото не съдържа регулиране. Всичко това означава, че за измерването на фактическото състояние, неговото съпоставяне с нормата и регулирането на поведението (когато се включва в процеса) могат да се използват подобни процедури, независимо дали се извършва контрол (вътрешен или управленски), инспекция (държавна финансова инспекция и инспекция по труда), надзор (финансов и банков), ревизия (данъчна ревизия) и одит (независим финансов одит, вътрешен одит, одит на човешките ресурси, маркетингов одит и други одиторски ангажименти) в областта на икономиката.

Библиография

1. Асенов, Е. Банков контрол. София, Стопанство, 2007.
2. Атанасов, А., М. Динев, Г. Хаджийски и К. Донев. Стопански и финансов контрол в НР. София, Наука и изкуство, 1981.
3. Димов, О. и П. Илиев. Финансов контрол. София, Болид, 2009.

4. Динев, М. Контрол в социалното управление. София, Тракия-М, 1999.
5. Динев, М. Социалният контрол и трудовият колектив. София, Профиздат, 1985.
6. Динева, В. Методологически аспекти на вътрешния одит. София, АТЛ-50, 2014.
7. Добрев, Д. Контрола и ревизия на предприятието. София, 1949.
8. Донеv, К. и др. Теория на финансовия контрол. Варна, Наука и икономика, 2010.
9. Йорданов, К. Основи на одита. София, 2005.
10. Кулов, В. Възгледът на Карл Попър за ролята и значението на дефинициите – опит за оценка. София, Философски алтернативи, 2007.
11. Кулов, В. Понятия за философия. София, Инвест прес, 2009.
12. Международен стандарт за финансово отчитане (МСФО) 10 Консолидирани финансови отчети, Регламент (ЕО) № 1254/2012 на Комисията от 11 декември 2012 година, ОВ L 360/1, 29.12.2012 г., посл. изм. Регламент (ЕС) № 1174/2013 на Комисията от 20 ноември 2013 година, ОВ L 312/1, 21.11.2013 г.
13. Международен счетоводен стандарт (МСС 27) Консолидирани и индивидуални финансови отчети, Регламент (ЕО) № 1126/2008 на Комисията от 3 ноември 2008 година, ОВ L 320/1, 29.11.2008 г.
14. Младенова, Г. Маркетингово планиране. София, Стопанство, 2006.
15. Пейчева, М. Ключови показатели в одита на човешките ресурси, статия, списание ИДЕС, София, брой 5/ 2014 г., с. 18 – 25.
16. Пейчева, М. Модел на одит на текучеството на персонала. УНСС, сп. Икономически алтернативи, бр. 6, 2005.
17. Петрова, Д. Одит в публичния сектор. София, ИСК при УНСС, 2004.
18. Речник на чуждите думи в българския език. София, БАН, 1982.
19. Симеонов, О. Теоретични въпроси на контрола. София, М-8-М, 1997.
20. Славков, Б. Данъчна система и данъчен контрол в Република България. София, Тракия-М, 2001.
21. Томов, Й. Теория на контрола. Свищов, 2009.
22. Anthony, R., and V. Govindarajan. Management Control System. Boston, Mc Graw Hill, 2007.
23. Aswathappa, K. Human resource and personnel management, New Delhi, McGraw-Hill Publishing Company Limited, 2009.
24. Handbook of international quality control, auditing, review, other assurance, and related services pronouncements, 2012 edition, Part I, International federation of accountants, <http://www.ifac.org/>.
25. <http://talkoven.onlinerechnik.com>.
26. Moeller, R. Brink's Modern Internal Auditing. New Jersey, John Wiley & Sons, 2005.
27. Popper, K. Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge, London, Routledge, 2004.
28. Robertson, Louwers. Auditing and Assurance Services, McGraw-Hill/ Irwin, 2002.
29. Saiyadain, M. Human resource management, New Delhi, McGraw-Hill Publishing Company Limited, 2005.
30. The Conceptual Framework for Financial Reporting, <http://www.ifrs.org>.
31. Whittington, O. Ray and Kurt Pany. Principles of Auditing and Other Assurance Services. New York, McGraw-Hill/ Irwin, 2012.
32. Wilson, A. The marketing audit handbook. London, Bell & Bain Ltd, 2002.
33. www.fee.be.
34. www.minfin.bg.

ФИСКАЛНИЯТ КОНТРОЛ – НОВА НАСОКА НА ДАНЪЧНИЯ КОНТРОЛ*

През 2013 година бяха приети няколко съществени промени в материалните данъчни закони /основно в Закона за данъка върху добавената стойност/, както и в Данъчно-осигурителния процесуален кодекс, целящи основно затягане на финансовата дисциплина, увеличаване на приходите в бюджета, както и намаляване на данъчните измами и избягването на плащане на данъци. Сред основните направени промени са:

Въвеждането на така нареченото обратно начисляване на данък върху добавената стойност /ДДС/ за някои видове стоки. Това правило се отнася за определени зърнени и технически култури, посочени в част втора на Приложение 2 към глава деветнадесета "а" от Закона за данъка върху добавената стойност /ЗДДС/ при определени условия. Целта на тази нова разпоредба е минимизиране на данъчните загуби на ДДС, произтичащи от сделки с тези видове стоки;

Въвеждането на режима касово начисляване на ДДС. Този режим цели "подпомагане на малките предприятия, които срещат затруднения при плащането на данък върху добавената стойност към бюджета, преди да са получили плащане по извършените от тях доставки на стоки и услуги от клиентите си. Отчитането на ДДС по специалния режим на касова отчетност, ще позволи на лицата, които го прилагат да го отчитат към бюджета при плащането по доставката от техните клиенти"¹;

Създаването на нови правомощия на органите по приходите, целящи осъществяването на функцията "Фискален контрол", които промени отново са насочени към оптимизиране на борбата с данъчните измами.

Настоящата разработка е посветена именно на създаването и реализацията на фискалния контрол върху движението на стоки с висок фискален риск на територията на Република България като една нова насока на развитие на данъчния контрол.

Фискалният контрол върху движението на стоки с висок фискален риск на територията на Република България е съвкупност от действия на органите по приходите с цел предотвратяване укриването на данъци и на данъчни измами, които се извършват във връзка с движението на стоки с висок фискален риск на територията на Република България. В нормативната уредба е изрично подчертано, че "с фискалния контрол не се установяват задължения за данъци, но могат да се установяват определени факти и обстоятелства от значение за задълженията за данъци"².

В мотивите към проекта на Закона за изменение и допълнение на Данъчно-осигурителния процесуален кодекс е посочено, че "въвеждането на фискален контрол е с цел приемане на ефективни мерки за защита на фискалната позиция и за предотвратяване неплащането на ДДС, корпоративни данъци и данъци върху доходите на физическите лица".

Фискалният контрол се осъществява по отношение движението на всички стоки с висок фискален риск, независимо от мястото на получаване/разтоварване на стоката – територията на страната, територията на друга държава – членка на Европейския съюз, или на трета страна. Разпоредбите, касаещи фискалния контрол, целят да обхванат и да осигурят контрола върху вътреобщностните придобивания на стоки от друга държава – членка на Евро-

* Доц. д-р Таня Атанасова-Дренска, катедра "Финансов контрол", УНСС, гр.София.

¹ Мотиви към Проекта на Закон за изменение и допълнение на ЗДДС

² Чл.127а от Данъчно-осигурителния процесуален кодекс

пейския съюз, вътреобщностните доставки на стоки към друга държава – членка на Европейския съюз, преминаващите стоки през територията на страната от една държава – членка на Европейския съюз, за друга държава членка, както и доставките във вътрешността на страната. Фискалният контрол не се прилага единствено по отношение на стоките под митнически режим, тъй като там компетентността е на митническата администрация съобразно митническото законодателство. Следва да се има предвид, че "стоки под митнически режим" са стоките, поставени под един от следните митнически режими: транзит, митническо складиране, активно усъвършенстване, обработка под митнически контрол, временен внос, пасивно усъвършенстване, износ или временен износ.

Законодателят не е предвидил дефиниция на понятието "стоки с висок фискален риск", както и не е посочил конкретни стоки като такива с висок фискален риск. В Данъчно-осигурителния процесуален кодекс /ДОПК/ е предвидено допълнително да се изготви списък на тези стоки¹. Списъкът на стоките с висок фискален риск подлежи на утвърждаване със заповед на министъра на финансите по предложение на изпълнителния директор на Националната агенция за приходите. Заповедта се публикува на интернет страниците на Министерството на финансите и на Националната агенция за приходите /НАП/. Към настоящия момент в списъка попадат определени плодове, зеленчуци, меса, риба, брашно, захар и други². Следва обаче да се отбележи, че остават неясни критериите, съгласно които дадена стока се характеризира като такава с висок фискален риск.

За да бъдат реализирани действията по фискален контрол, е необходимо органите по приходите да бъдат овластени с допълнителни правомощия, за което са направени съответните промени в ДОПК. Действията по фискален контрол могат да бъдат осъществявани от органи по приходите, оправомощени за целта от изпълнителния директор на НАП. Те, освен общите правомощия, предвидени в ДОПК, могат също така:

1. да спират транспортни средства на фискални контролни пунктове;
2. да изискват и извършват проверка на документите, придружаващи стоката- превозни документи, фактури и др.;
3. да извършват проверка и оглед на превозваната стока в транспортното средство и на мястото на разтоварването ѝ;
4. да изискват представянето на документ за самоличност от водача на транспортното средство;
5. да изискват от водача на транспортното средство да декларира данни за вида и количеството на стоката, за изпращача и получателя, за датата, часа и мястото на получаване на стоката;
6. да поставят и отстраняват технически средства за контрол на транспортното средство, с което се превозва стоката;
7. да получават достъп до мястото на получаване/разтоварване на стоката (обект, склад, помещение, съоръжение, резервоар и други места за съхранение) и да присъстват по време на разтоварването на стоката;
8. да изискват присъствието на купувача/получателя или на упълномощен от него представител при извършването на проверката и огледа на стоката на мястото на получаване/разтоварването ѝ;
9. да изискват обезпечение при условията на ДОПК.

¹ Чл.127а, ал.7 от ДОПК

² Заповед ЗМФ-4/02.01.2014 г. и Заповед ЗМФ-599/13.06.2014 г.

Посочените правомощия на органите по приходите се осъществяват на територията на цялата страната, като се игнорира правилото за териториалната компетентност на приходната администрация¹.

Разположението на фискалните контролни пунктове на територията на страната се определя със заповед на изпълнителния директор на НАП, като се съгласува предварително с Агенция Пътна инфраструктура. Заповедта подлежи на публикуване на интернет страницата на НАП. Естествено, местоположението на фискалните контролни пунктове трябва да бъде съобразено с особеностите на пътната мрежа или с инфраструктурата на територията, на която са разположени железопътните гари, летищата за обществено ползване и пристанищата за обществен транспорт, включително прилежащи към тях части.

Работата на органите по приходите на фискалните контролни пунктове не трябва да затруднява движението на транспортните средства, включително и тези, които превозват стоки с висок фискален риск, подлежащи на контрол. Служителите на НАП, оправомощени да осъществяват фискален контрол върху движението на стоки с висок фискален риск, могат да извършват следните действия:

1. да спират транспортно средство, превозващо стока на територията на Република България²;
2. да проверяват дали с транспортното средство се превозва стока с висок фискален риск;
3. да проверяват самоличността на водача и на лицето/лицата, придружаващо/ придружаващи стоката;
4. да проверяват документите, придружаващи стоката;
5. да поставят технически средства за контрол на транспортното средство, превозващо стока с висок фискален риск³;
6. да отстраняват поставените технически средства за контрол;
7. да проверяват и оглеждат превозваната стока в транспортното средство и на мястото на получаването/разтоварването ѝ.

Спирането на транспортните средства и поставянето на технически средства за контрол трябва да бъде извършвано от екип, който се състои от не по-малко от двама органи по приходите. При спирането на транспортните средства служителите трябва да използват стоп-палка, като спирането може да бъде направено единствено на фискален контролен пункт. Органите на НАП трябва да са снабдени с ясно различими и видими, включително през тъмната част на денонощието, обозначителни знаци и облекло, които задължително съдържат надписи "НАП" или "Национална агенция за приходите" и "Фискален контрол" и логото на НАП.

¹ Териториална компетентност съгласно чл.8 от ДОПК

² Дефиниция на понятието транспортно средство се съдържа в Наредба № Н-2 за условията и реда за осъществяване на фискален контрол върху движението на стоки с висок фискален риск на територията на Република България и изискванията към фискалните контролни пунктове: "транспортно средство" означава всеки вид шосейно моторно превозно средство (включително моторно средство, ремарке и полуремарке и комбинации от превозни средства), плавателен съд (включително лихтер и шлеп, независимо от това, дали се пренася на кораб, както и хидроплан), хеликоптер, самолет, и железопътен подвижен състав, заедно с присъщите им резервни части, принадлежности и оборудване, пренасяни с транспортното средство (включително специално оборудване за товарене, разтоварване, манипулация и защита на товара).

³ Съгласно т. 26 от ДР на ДОПК "технически средства за контрол на стоки с висок фискален риск" са обикновена пломба, специална пломба с GPS устройство, стикер и други средства за контрол, които се осигуряват от органите по приходите.

След като спрат съответното транспортно средство органите по приходите трябва да извършат проверка на самоличността на водача и на всички лица в транспортното средство, придружаващи стоката. Проверката цели да установи и дали с транспортното средство се превозва стока с висок фискален риск, като за целта се проверяват документите на стоката и/или се извършва оглед. При проверката на документите, органите по приходите трябва да установят вида и количеството на стоката, доставчика на стоката, получателя на стоката, както и датата и мястото на получаване/разтоварване на стоката, а при преминаване на транспортното средство през територията на Република България от една държава – членка на Европейския съюз, за друга държава членка – датата и мястото, през което транспортното средство следва да напусне територията на страната.

Когато с транспортното средство се превозва стока с висок фискален риск, при осъществяване на фискалния контрол, органите по приходите имат право да поставят технически средства за контрол на транспортното средство и печат с надпис "висок фискален риск" върху превозния документ. Задължените лица-собственици на стоката нямат право да нарушават целостта или да премахват поставените технически средства. Поставените технически средства за контрол могат да бъдат отстранени единствено от органите по приходите, както следва:

1. при вътреобщностно придобиване на стоки с висок фискален риск – на мястото на получаване/разтоварване на стоката;
2. при стоки с висок фискален риск, преминаващи през територията на Република България от една държава – членка на Европейския съюз, за друга държава членка – преди излизане на транспортното средство от територията на страната;
3. при движението на стоки с висок фискален риск във вътрешността на страната- на мястото на получаване/разтоварване на стоката.

Когато от транспортно средство, върху което е поставено техническо средство за контрол, следва да се разтовари стока на няколко различни места, на всяко от местата на разтоварване техническото средство за контрол се отстранява и след разтоварване на стоката се поставя ново техническо средство за контрол. Когато с транспортното средство се превозва освен стока с висок фискален риск и друга стока, при разтоварване на другата стока не се изисква присъствието на нейния получател.

В случай че е налице съмнение, че за превоз на стоки с висок фискален риск се използват транспортни средства с товароносимост под 3 тона с цел заобикаляне на контрола, се прилагат разпоредбите за извършване на фискален контрол.

Особеност при извършване на действията по фискален контрол съществува и във връзка с предвиденото законово правомощие за налагане на предварителни обезпечителни мерки. Дадена е възможност на органите по приходите при извършване на фискален контрол да могат да поискат от публичен изпълнител от компетентната териториална дирекция на НАП незабавно да наложи предварителни обезпечителни мерки по чл. 121а, ал. 1 и/или 2 от ДОПК в някой от следните случаи:

1. налице е нарушаване целостта на техническите средства за контрол;
2. налице е неспазване на забраната по чл. 13, ал. 3, т. 4 от ДОПК¹;
3. налице е несъответствие между посоченото в документите и установеното при проверката вид и/или количество на стоката;

¹ Лицето да не се разпорежда със стоката до получаването/разтоварването ѝ освен в случай на представяне пред органа по приходите на обезпечение в пари или безусловна и неотменяема банкова гаранция със срок на действие, не по-малък от 6 месеца, в размер 30 на сто от пазарната стойност на стоката.

4. неявяване на водача на транспортното средство или на получателя на стоката на мястото на разтоварването ѝ;

5. установяване от органа по приходите, че при последващо разпореждане със стоката събирането на дължимите данъци ще бъде невъзможно или значително ще се затрудни.

Когато е налице някое от горепосочените обстоятелства и органът по приходите е наложил обезпечителни мерки, законът предвижда¹ органът по приходите, осъществяващ фискален контрол, да предприеме и действия за обезпечаване на доказателствата и изземване на стоката и документите за нея. Освобождаването на изетите стока и документи се извършва от приходната администрация едва след представяне на обезпечение в пари или безусловна и неотменяема банкова гаранция със срок на действие не по-малък от 6 месеца в размер 30 на сто от пазарната стойност на стоката и след заплащане на разносните по изземването и съхранението ѝ. Налице са изисквания по отношение на издателя на банковата гаранция, като е предвидено, че тя е допустима, ако е издадена от:

1. лице, което е получило лиценз за банка от Българската народна банка;

2. банка със седалище в трета държава, която е получила лиценз от Българската народна банка да осъществява дейност в Република България чрез клон;

3. банка, получила разрешение за извършване на банкова дейност от компетентните органи на държава членка, която предоставя директно или чрез клон услуги на територията на Република България.

Законодателят е предвидил за всеки отделен случай специфичен режим за осъществяване на фискален контрол. Така например в ДОПК са разписани конкретни действия, които трябва да бъдат извършени от органите по приходите, в случаите на вътреобщностна доставка на стоки с висок фискален риск, вътреобщностно придобиване на стоки с висок фискален риск, преминаване на стоки с висок фискален риск през територията на Република България от една държава – членка на Европейския съюз, за друга държава – членка, както и при движение на стоки с висок фискален риск във вътрешността на страната, които обаче няма да бъдат разгледани в настоящата разработка².

Въз основа на изложеното до тук следва да бъдат поставени два съществени въпроса, касаещи осъществяването на действията по фискален контрол, на които следва да бъде потърсено решение:

да бъдат прецизирани разпоредбите, касаещи понятието "рискови стоки", тъй като към момента не са ясни критериите, по които една стока се определя като такава;

да бъдат ревизирани разпоредбите, касаещи налагането на обезпечителни мерки от органите по приходите, осъществяващи фискален контрол, тъй като сега действащите разпоредби допускат налагането на прекомерни обезпечения.

В заключение обаче следва да се посочи, че създаването на функцията фискален контрол несъмнено представлява нова посока за развитие на данъчния контрол, която допринася значително за оптимизиране на борбата с данъчните измами. До този момент органите по приходите не са имали правомощия да осъществяват подобни действия, което е позволявало на недобросъвестни данъкоплатци да реализират ощетяване на бюджета по различни начини. Навлизането на България в общия европейски пазар след приемането ѝ в Европейския съюз и отпадането на митническия контрол по отношение на вътреобщностната търговия е предпоставка за осъществяване на различни схеми, целящи избягване плащането на данъци и измами с данък върху добавената стойност. Реализирането на функцията фискален контрол е насочена именно срещу тези случаи с оглед минимизирането им и безспорно представлява позитивен момент в развитието на данъчния контрол.

¹ Чл. 121а, ал. 3 от ДОПК.

² Глава Петнадесета "а" Фискален контрол върху движението на стоки с висок фискален риск.

Библиография

1. Данъчно-осигурителен процесуален кодекс
2. Закон за Националната агенция за приходите
3. Наредба № Н-2 за условията и реда за осъществяване на фискален контрол върху движението на стоки с висок фискален риск на територията на Република България и изискванията към фискалните контролни пунктове
4. Мотиви към проекта на Закон за изменение и допълнение на Данъчно-осигурителния процесуален кодекс /2013 г./
5. Мотиви към проекта на Закон за изменение и допълнение на Закона за данъка върху добавената стойност
6. www.nap.bg
7. www.minfin.bg
8. www.parliament.bg

НОВ ПОДХОД В КОНТРОЛА*

В Теорията на контрола са известни няколко подхода :ситуационен подход; поведенчески подход; системен подход; функционален подход; репрезентативен подход; операционален подход.

Под подход разбираме "организираност и методологическа целенасоченост,при което се избира подходящи методи,спазват се и съответните принципи.Това не е просто комбинация между методи и принципи, а целенасочено организирано прилагане на метод или съвкупност от методи,респективно съобразяване с принципи,в зависимост от обекта и характера на контролното въздействие".¹

Тезата която поддържа и поставяме на изследване е, че връзките между контрола и риска са придобили значението на подход наречен – рисково-базиран.

Рискът и контролът са заедно от вечни времена.Първи използват риска застрахователите за да контролират процесите свързани с възникването на неблагоприятни последици.Те формират фонд,които има за задача да покрие рисково събитие/пожар,наводнение, катастрофа/.Именно когато знанията за риска и знанията за контрола се съединяват в едно цяло,тогава се ражда и съвременното застраховане. Този исторически урок е забележителен, защото той се повтаря и днес. Дейностите по контрол се съединяват с дейностите по риска и се появява така наречения риск-базиран подход в контрола.

Контролът като обществено отношение не е изключение от другите обществени отношения,където проникването на риск-базиран подход е повсеместно. Нещо повече наблюдава се институционализиране, реализирано в редица нормативни актове Закон за финансово управление и контрол над публичните средства,Закон за вътрешния одит, Закон за електронното управление,Закон за безопасни условия на труд, Стандарти за управление на околната среда,информационата сигурност,управление на качеството и други.

Все повече подходът придобива характер на отличителен белег за добра практика,базова платформа. При това взаимодействие се обогатяват и развиват и двете страни. Разбирането за риск се превръща в концепция на много по широка обществена основа. Посоченото проникване на риска е всеобщо и се превръща в модерен управленски подход касаещ всички сфери на управлението. Риск базирания подход се основава на теорията на риска, която разделя управлението на риска на отделните етапи,изследва качествата на риска,извежда закономерности при неговото проявление и други.С неина помощ /теорията на риска/ контролните органи придобиват разумна увереност, че системите функционират съгласно очакванията.

Кои са факторите които породиха този подход?

1. Ресурсите на контрола са ограничени.От това следва,че контрола следва да бъде икономичен,ефективен, и ефикасен.

2. Бързото развитие и многократното увеличаване на информацията и знанията за заобикалящия ни свят, поражда потребност от контрол,която не може да бъде задоволена по друг начин или друг подход.

Можем да твърдим,че освен изброените фактори съществуват връзки и зависимости между контрола и риска,които допринасят за възникването и приложението на този подход.

* Доц. д-р О. Димов, катедра "Финансов контрол", УНСС.

¹ Динев, М., "Контрол в социалното управление" изд. Тракия, 1999 г., стр. 65.

Точно затова ще изследваме определенията на понятията, тяхната структура като процес и някои техни качествени характеристики.

Да преположим, че една система е на сто процента контролирана. Възможен ли е риск за тази система. Отговорът според нас е да и това е риска от извършения контрол. Очевидно е, че двете понятия се намират в зависимости. Известно е, че колкото помалко контрол има толкова риска е по-голям и обратното, когато има повече контрол тогава има по-малко риск.

Можем да направим следния извод, че горната граница на контрол при сто процента контрол е равна на риска от контрол.

От друга страна извършването на сто процента контрол върху една система означава значителни допълнителни разходи с което системата няма да е икономична, ефективна и ефикасна. В някои технически системи този въпрос е решен, но с разрастване на системите и тяхната сложност това става или много скъпо или невъзможно. И все пак от гледна точка на сигурността и устойчивостта на системата това е възможно и препоръчително.

До намирането на методи и форми за непрекъснат, тотален контрол в различните системи, можем да използваме риск-базирания подход, който дава резултати от повисоко качество.

При всяко научно изследване в началото е определението за понятията, в случая за риск и контрол.

Под риск се разбира не само вероятността за настъпване на събитие с неблагоприятен край, но и вероятността от настъпване на събитие с благоприятен край. Така той се превръща в подход за търсене на нови възможности.

Удивително е сходството при сравнение с целите на контролната функция. Тя има същите цели :

- да открие неблагоприятните отклонения;
- посочи възможностите за усъвършенстване на системата.

Според нас това не е просто съвпадение, а проява на връзките и зависимостите които съществуват между контрола и риска. Общите цели е първото доказателство за съществуващите зависимости и особености. Показва обща мисия на дейностите и предопределя други общи черти.

При анализа на контрола и риска като съдържание или процес можем да установим следните общи и различни подобия и различия.

КОНТРОЛА КАТО ПРОЦЕС

1. Оценка нормата на поведение на системата.
2. Определяне на очакваното състояние на Системата
3. Измерване и установяване на фактическото Състояние
4. Установяване на отклоненията и анализ на факторите и условията за отклонения.
5. Регулиране на поведението на системата. Създаване на коригираща програма.

РИСКА КАТО ПРОЦЕС

1. Анализ на риска.
2. Определяне на приоритет при Рисковете
3. Техники за контролиране на риска
 - 3.1. Избягване на риска
 - 3.2. Предотвратяване на загубите.
 - 3.3. Намаляване на загубите.
 - 3.4. Разделяне на рискове
 - 3.5. Задържане на риска.
4. Техники за финансиране на риска.
 - 4.1. Застраховка
 - 4.2. Задържане на риска в Отчета за приходи и разходи.
 - 4.3. задържане на риска срещу отчисления съгласно годишния баланс.
 - 4.4. Непряко задаржане на риска- чрез капитивна застрахователна компания.

4.5. Задържане на риска след настъпване на загуби /заем,кредит/

4.6. Обезпечаване на риска-хеджиране.

Първият елемент на контролната функция "Оценка нормата на поведение на системата" оценява количествените и качествени характеристики в нормата на системата,дава представа за реалността на поставените цели.

При управление на риска първия елемент е свързан с идентифициране на видовете риск .Това е невъзможно без установяване количествените и качествените характеристики, представата за реалност на параметрите в системата.Изследват се източници на информация,като огледи на място,въпросници,история на щетите, баланси и ОПР на предприятието,договори и т.н.

Процесът продължава при Втория елемент на риска където се определят приоритетите чрез въздействието на риска и вероятността за настъпване.За целта рисковете се разделят на четири категории :

- силно въздействие,голяма вероятност;
- силно въздействие,малка вероятност;
- слабо въздействие голяма вероятност;
- слабо въздействие,малка вероятност.

Резултатът от извършената категоризация е предложение за влияние върху определени рискове.

Една основна качествена характеристика на риска е честотата на риска.

Под честота разбираме колко често се случва дадено събитие или това е очаквания брой настъпили събития за определен период от време.

Има особености при честотата. Тя може да бъде случайна, както е при застрахователните събития,но може да бъде и планирана тоест обективна,както е при извършването на контролна дейност.

Известно е, че събитията, респективно рисковете които са предизвикани субективно не са застраховаеми. Следователно те се изключват от застрахователното обезщетение.

Причината за възникване на честотата при контролното въздействие е субективна и се влияе от множество фактори от субективен характер.

На първо място това е плана за контролната дейност. Обикновено той се съставя за едногодишен период, на база ниво на същественост,брой извадки,допустими нива на грешки,брой извадки и т.н.

На второ място са сигнали, жалби от трети лица в хода на самата дейност.

На трето място това са случайни събития.

Общият преглед на честотата на контролното въздействие показва, че преобладава субективния елемент,но в някои случаи има и обективен характер. Разбира се трябва да се направи уговорката,че няма абсолютно субективни или абсолютно обективни рискове.

Във вторият елемент на контролната функция се извършва прогнозиране на текущото състояние на системата. Това се извършва чрез анализ и синтез на параметрите, с набор от различни информационни източници. В контролната практика навлезе използването на "Модел на Карта на риска", където се дават зависимостите между отделните рискове от гледна точка на вероятност/влияние.

В третият елемент на риска Техники за контролиране на риска се прилагат различни методи за управление последиците от риска. Това предполага информация за неговата големина, характер, тоест установяване на фактическото състояние, което е третият елемент на контролната функция.

В управлението на риска това е свързано с установяване на размера на настъпилото отклонение. Размерът или големината е една от качествените характеристики на риска. Под размер на риска разбираме количествено изражение на претърпяните вреди. За да бъде управляван трябва да бъде оценен. Обикновено застрахователите оценяват риска на малък, среден и голям. Разбира се във всеки случай или съвкупност се поставят стойностни критерии, в зависимост от характера на обекта, неговата стойност и т.н. Най-важното е, че са изведени зависимости между честотата на риска и неговия размер известни в застрахователната теория като триъгълник на Хайнрих.¹

Вероятно могат да бъдат направени зависимости и при контролните въздействия. Това е въпрос на проучване, които ще продължим да изследваме.

Диагностиката и регулирането като четвърти и пети елемент на контролната функция се реализират в третия и четвърти елемент на процеса риск. При "Установяване на отклоненията и анализ на факторите и условията за отклонения, диагностика" се изследват причините и условията довели до установеното отклонение.

При управлението на риска това е анализ за причините довели до събитието или така наречената причинно-следствена връзка между събитие и резултат.

В регулирането поведението на системите. Създаване на корегиреща програма " се взема решение за въздействията които следва да бъдат предприети в резултат на упражнен контрол.

В управлението на риска се набелязват решенията с които риска може да бъде избегнат, намален, а последствията минимизирани. Това е прехвърляне на риска, разделение на риска, заместване на риска и други.

Тезата която поддържа, че Концепцията за риск се превърна в риск-базиран подход в контрола. Верността и се потвърждава от практиката, след масовото и навлизане в контролните дейности. Какво се случва в практиката?

На първо място контролните дейности дефинираха понятието риск. Въз основа на това го определиха като елемент от контролната среда, метод и други.

На второ място въвеждането на методологически апарат, организация и технология на дейността.

На трето място очертаха етапите на риск-базирания подход.

На четвърто място определиха рисковите индикатори които влияят на риска.

На пето място се направи оценка на риска.

На шесто място започна практическото прилагане на подхода.

На седмо място се натрупа информация за развитието на отделните видове риск, която дава възможности за извеждане на тенденции и закономерности при отделните рискови групи и обекти.

Могат да се изброят и други общи, подобни и различни характеристики на риска и контрола, но общият извод не се променя. Тяхното взаимодействие поражда нови възможности, чрез въвеждане и прилагане на нови понятия, методи основаващите се на общи принципи, което е и изискването за подход в контрола.

¹ Бланд, Д., "Застраховане: принципи и практика", АБЗ, 2001 г. Стр. 1/5.

КОМПЕТЕНТНОСТ НА ВЪТРЕШНИТЕ ОДИТОРИ (ЕМПИРИЧНИ ОЦЕНКИ)*

Статията представя част от резултатите от емпирично изследване¹ на вътрешния одит в публичния сектор в България. Изследването на компетентностите се основава на самооценки на вътрешните одитори. Обхванати са 47 организации, като изследването е представително за организациите от публичния сектор, в които има въведена функция по вътрешен одит. Използвана е 5-бална скала за самооценка на компетентностите – липса на разбиране, основно разбиране, общо разбиране, компетентности и умение за работа в рутинни ситуации, компетентности и умение за работа в сложни ситуации. Представените резултати имат за цел търсенето на отговори на три въпроса: 1) Как са разпределени компетентностите на вътрешните одитори в различни области?; 2) Какви са зависимостите между компетентностите и индивидуалните характеристики на организациите и на вътрешните одитори?; 3) Какво е съответствието между констатираните равнища на компетентностите и техните препоръчителни равнища, съгласно рамката на компетентностите на Института на вътрешните одитори, САЩ²?

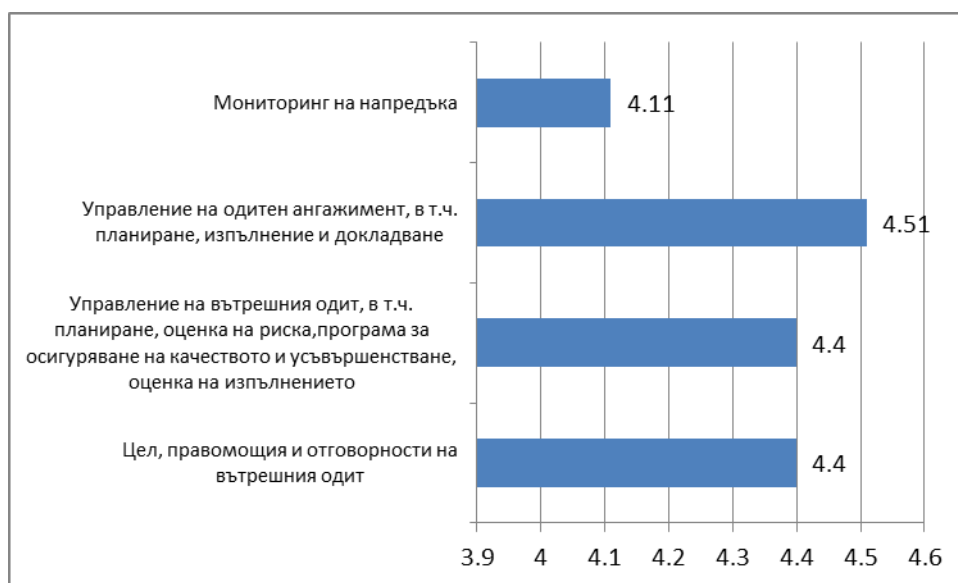
1. Равнища на компетентностите в областта на стандартите, теорията и методологията на вътрешния одит

В областта на стандартите, теорията и методологията на вътрешния одит най-високи са самооценките за компетентностите относно управлението на одитен ангажимент, в т.ч. планиране, изпълнение и докладване (средна оценка 4.51), а най-ниски – относно мониторинга на напредъка (средна оценка 4.11) (Фиг.1). Повече от половината от анкетираните (62.2%) считат, че притежават най-високата степен на компетентност за управление на одитен ангажимент – компетентност и умение за работа в сложни ситуации. Най-голямо е разсейването при самооценяването на компетентностите за мониторинг на напредъка (стандартно отклонение 0.920).

* Проф. д-р Огнян Симеонов, УНСС, катедра "Финансов контрол"; проф. д-р Валентин Гоев, УНСС, катедра "Статистика и иконометрия".

¹ Теоретичният модел и анкетните карти на изследването са разработени в рамките на научно-изследователски проект на тема "Хармонизиране на системите за вътрешен одит в България с Международните професионални практики по вътрешен одит (IPPF)" с ръководител Огнян Симеонов, финансиран от фонд "Научно-изследователска дейност" на УНСС. Събирането на информация е осъществено през 2013/14 г. от служители на дирекция "Вътрешен контрол" на Министерство на финансите с директор Свилена Симеонова. Статистическата обработка е извършена от Валентин Гоев.

² <http://www.theiia.org/guidance/additional-resources/competency-framework-for-internal-auditors/>



Фиг. 1. Как оценявате своята компетентност в областта на стандартите, теорията и методологията на вътрешния одит (средни оценки по 5-бална скала)?

Данните за зависимостта между компетентностите в областта на стандартите, теорията и методологията на вътрешния одит и вида на организацията, възрастта, стажа и длъжността, показват, че статистически значими зависимости се установяват само от стажа и вида на организацията. Видът на организацията влияе значимо върху компетентностите по управление на одитен ангажимент, като те са по-високи в министерствата и централните ведомства. Влиянието на одиторския стаж е значимо за всички елементи на компетентностите в областта на стандартите, теорията и методологията, като те са най-високи за одиторите със стаж над 5 години (Табл.1).

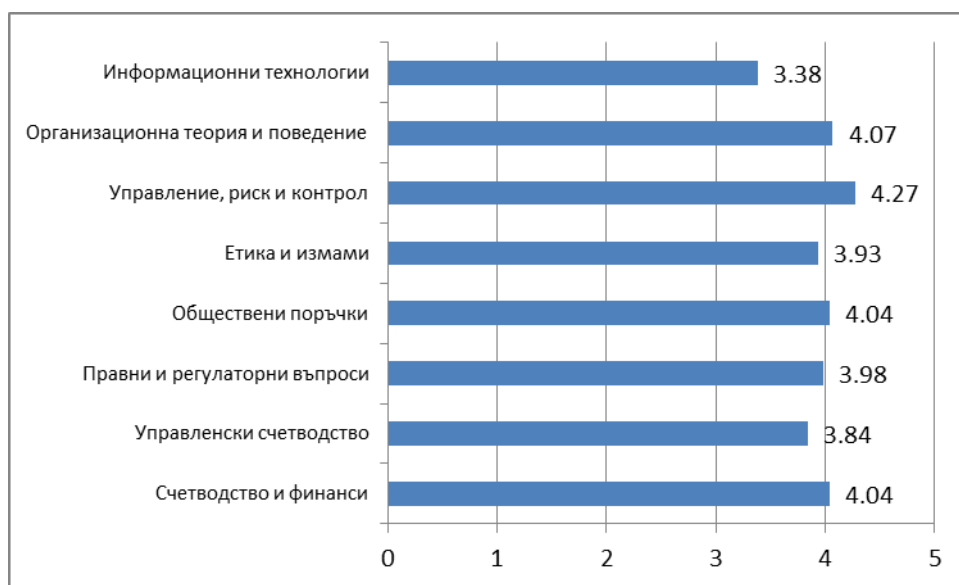
Таблица1

Статистически значими влияния върху компетентностите в областта на стандартите, теорията и методологията на вътрешния одит

Компетентности в областта на стандартите, теорията и методологията на вътрешния одит	Вид на организацията	Стаж	Възраст	Длъжност
Цел, правомощия и отговорности на вътрешния одит		x		
Управление на вътрешния одит, в т.ч. планиране, оценка на риска, програма за осигуряване на качеството и усъвършенстване, оценка на изпълнението		x		
Управление на одитен ангажимент, в т.ч. планиране, изпълнение и докладване	x	x		
Мониторинг на напредъка		x		

2. Равнища на компетентностите в свързани с вътрешния одит области

В свързани с вътрешния одит области най-високо се самооценяват компетентностите относно управлението, риска и контрола (средна оценка 4.27), а най-ниско – тези по информационни технологии (средна оценка 3.38) (Фиг.2). 44.4% от анкетираният считат, че притежават най-високото равнище на компетентност (компетентност и умение за работа в сложни ситуации) в областта на управлението, риска и контрола, докато относно информационните технологии те са 13.3%. Най-голямо е разсейването при самооценяването в областта на управленското счетоводство (стандартно отклонение 0.976) и относно етиката и измамите (стандартно отклонение 0.950).



Фиг. 2. Как оценявате своята компетентност в свързани с вътрешния одит области (средни оценки по 5-бална скала)?

Статистически значими влияния върху компетентностите в свързани с вътрешния одит области се установяват върху почти всички техни компоненти (с изключение на тези по правни и регулаторни въпроси и информационни технологии) от стажа, като най-високи компетентности по правило притежават одиторите със стаж над 5 години. Възрастта влияе значимо върху компетентностите по счетоводство и финанси, правни и регулаторни въпроси и организационна теория и поведение, като те като цяло са по-високи при одиторите над 55 години. Значимите влияния на заеманата длъжност са върху компетентностите по счетоводство и финанси, управленско счетоводство и етика и измами, като по-високите компетентности са характерни за ръководителите на звената за вътрешен одит и началник секторите (или подобни длъжности) (Табл.2).

Таблица 2

Статистически значими влияния върху компетентностите в свързани с вътрешния одит области

Компетентности в областта на стандартите, теорията и методологията на вътрешния одит	Вид на организацията	Стаж	Възраст	Длъжност
Счетоводство и финанси		x	x	x
Управленски счетоводство		x		x
Правни и регулаторни въпроси			x	
Обществени поръчки		x		
Етика и измами		x		x
Управление, риск и контрол		x		
Организационна теория и поведение		x	x	
Информационни технологии				

3. Равнища на компетентностите в областта на техниките и инструментите, използвани при вътрешния одит

В областта на техниките и инструментите, използвани при вътрешния одит, най-високо се самооценяват компетентностите по техники и инструменти за оценка на риска (средна оценка 4.18) (Фиг.3). 35.6% от анкетираният считат, че притежават компетентности и умения за работа в сложни ситуации в тази област. Най-ниско се оценяват компетентностите относно балансираните карти за оценка (средна оценка 3.02) и компютърно подпомогнатите одитни техники (3.23). Най-голямо е разсейването при самооценките за балансираните карти за оценка, анализа на бизнес процеси и компютърно подпомогнатите одитни техники (стандартни отклонения съответно 1.035, 0.990 и 0.985).



Фиг. 3. Как оценявате своята компетентност в областта на техниките и инструментите, използвани при вътрешния одит (средни оценки по 5-бална скала)?

Статистически значими влияния върху компетентностите в областта на техниките и инструментите се установяват само относно оценката на риска от вида на организацията и компютърно подпомогнатите одитни техники от стажа. Като цяло компетентностите по оценка на риска са по-високи в министерствата и централните ведомства, а по компютърно подпомогнатите одитни техники – при одиторите със стаж над 3 години (Табл. 3).

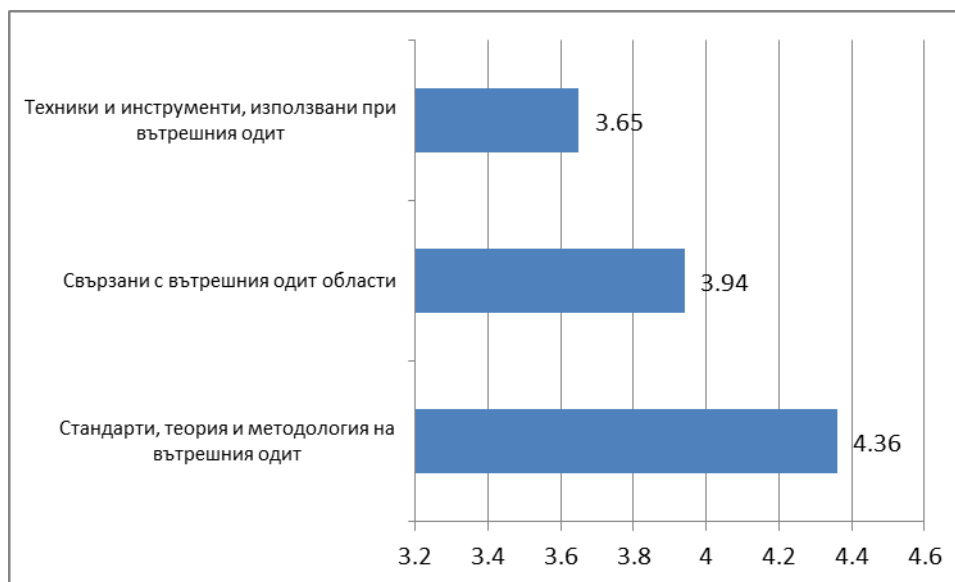
Таблица 3

Статистически значими влияния върху компетентностите в областта на техниките и инструментите, използвани при вътрешния одит

Компетентности в областта на стандартите, теорията и методологията на вътрешния одит	Вид на организацията	Стаж	Възраст	Длъжност
Управленски анализи и проучване, в т.ч. статистически методи и модели				
Прогнозиране				
Управление на проекти				
Анализ на бизнес процеси				
Балансирани карти за оценка				
Оценка на риска	x			
Компютърно подпомогнати одитни техники		x		

4. Сравнителна оценка на равнищата на компетентностите в трите области

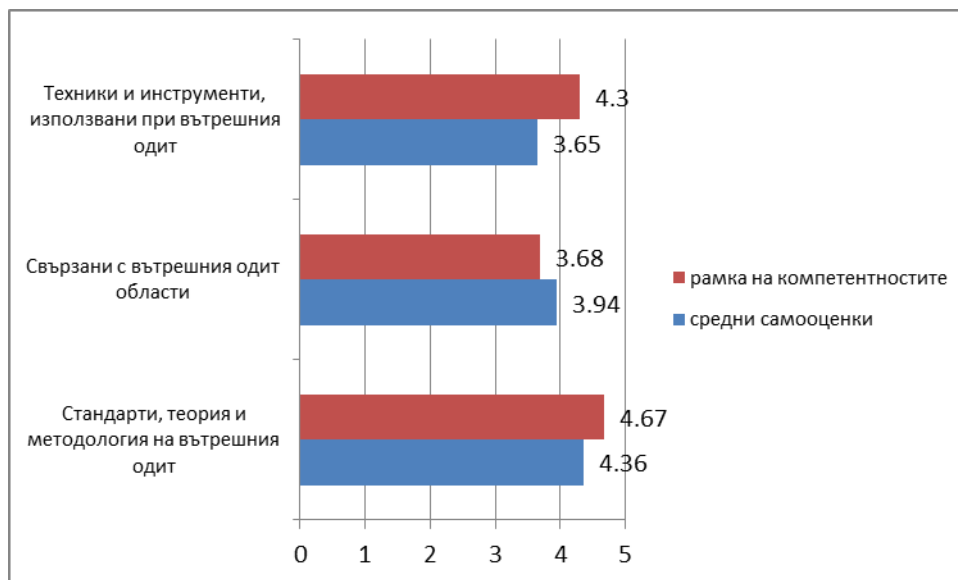
Съпоставянето на средните самооценки в трите области – 1) Стандарти, теория и методология на вътрешния одит; 2) Свързани с вътрешния одит области и 3) Техники и инструменти, използвани при вътрешния одит – показва тяхната низходяща градация (Фиг. 4).



Фиг. 4. Средни самооценки в трите основни области на компетентности (по 5-бална скала)

Изготвянето на средни оценки на препоръчителните равнища на компетентностите от рамката на компетентностите на Института на вътрешните одитори, САЩ и тяхното съпос-

тавяне с посочените по-горе средни самооценки, показва наличието на известни диспропорции между ситуацията в публичния сектор в България и световната практика. Като най-значим се очертава дефицитът на компетентности в областта на техниките и инструментите, използвани при вътрешния одит (Фиг.5).



Фиг. 5. Средни самооценки в трите основни области на компетентности, съпоставени с препоръчителните равнища на компетентности според рамката на компетентностите на Института на вътрешните одитори, САЩ (по 5-бална скала)?

5. Сертифициране и условия за усъвършенстване

Данните за притежаване на международно признат сертификат по вътрешен одит показват, че такъв е придобит или е в процес на придобиване от по-малко от 10% от анкетираниите одитори (8.5%) (Табл. 4).

Таблица 4

Притежавате ли международно признат сертификат по вътрешен одит

да	6,4
не	91,5
не, но съм положил някои от изпитите	2,1

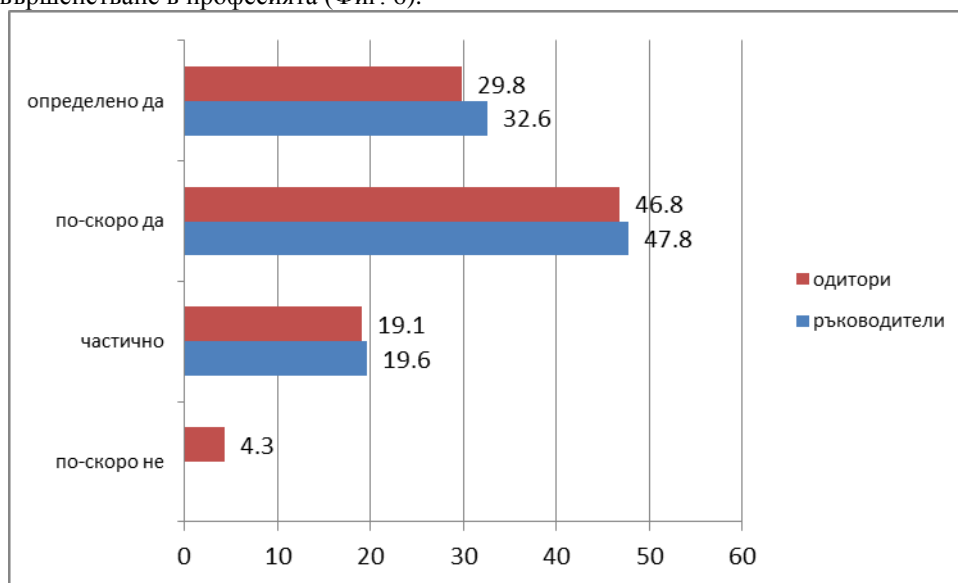
Относителният дял на притежаващите международно признати сертификати в други области е същият, като този на притежаващите международно признат сертификат по вътрешен одит (6.4%) (Табл. 5).

Таблица 5

Притежавате ли друг международно признат сертификат

да	6,4
не	93,6

Оценките на вътрешните одитори и на ръководителите на организации относно съществуващите условия за повишаване на компетентностите и уменията на одиторите са много сходни и показват значителни резерви за подобряване на организационната среда за тяхното усъвършенстване в професията (Фиг. 6).



Фиг. 6. Създадени ли са условия в организацията за повишаване на компетентностите и уменията на вътрешните одитори (в %)?

Резултатите от изследването показват, че вътрешните одитори в публичния сектор в България, като цяло в голяма степен "притежават необходимите знания, умения и други способности за изпълнение на индивидуалните им отговорности"¹ в съответствие с професионалните стандарти. По-съществени са дефицитите на компетентности в областта на техниките и инструментите, използвани при вътрешния одит. Вътрешните одитори в публичния сектор трябва в по-голяма степен "да се насърчават да демонстрират своята компетентност, чрез придобиването на подходящи професионални сертификати и квалификации, като Сертифициран вътрешен одитор (CIA) и други сертификати"². Има резерви и възможности организациите в публичния сектор да създават по-добри условия за повишаване на знанията и уменията на вътрешните одитори.

¹ Институт на вътрешните одитори в България, "Международни професионални практики по вътрешен одит (IPPF)", С., 2009, с.19.

² Пак там.

ЗАЩИТАТА НА ОБЩЕСТВЕНИЯ ИНТЕРЕС В ДЕЙНОСТТА НА ПУБЛИЧНИЯ НАДЗОР ПРИ ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА КОНТРОЛ ВЪРХУ КАЧЕСТВОТО В РАБОТАТА НА РЕГИСТРИРАНИТЕ ОДИТОРИ*

В развитието на счетоводната професия и по конкретно в областта на одита, с настъпването на новото хилядолетие настъпиха съществени и значими изменения, които оказват и ще оказват своето влияние в цялостното и съществуване още години напред.

В края на миналото хилядолетие счетоводната професия и в частност одита, решавайки различни проблеми в текущ и оперативен порядък сякаш не подозираха какви съществени и радикални изменения предстоят. Един от проблемите по които професията работеше и впоследствие се оказа буря в чаша вода беше и "проблема 2000 г." Всички си спомняме колко дискусии, обсъждания, публикации, конференции и други дейности и активности бяха реализирани по този повод. И сякаш нищо не предполагаше предстоящите радикални промени в одиторската професия, въпреки че, в отделни страни имаше симптоми и индикации за това.

С разразилите се икономически скандали в най-силната икономика на света в началото на хилядолетието и с изчезването на една от водещите одиторски компании в света нещата се промениха радикално. Никой не предполагаше, че в развитието на социално-икономическите процеси ще настъпят такива изменения, които ще доведат и до промяна в условията и правилата за упражняване на одиторската професия. Обществото като цяло в страните с развита икономика поиска промени, които коренно промениха облика на одиторската професия. Положи се началото на една посока в развитието на одиторската професия, която по един или друг начин се игнорираше. До този момент одиторската професия се развиваше самостоятелно и беше си изградила такъв авторитет в обществото, че нейното мнение и компетенции почти не се подлагаха на съмнение. Това беше плод на усилената и отговорна работа на отделни професионалисти и цели одиторски фирми в страните с развита пазарна икономика. По-вече от 150 години самостоятелно развитие одиторската професия се беше превърнала в една от най-уважаваните и престижни в обществото.

С приемането от американския парламент на Закона на Сарбанес–Оксли в началото на хилядолетието се сложи край на това самостоятелно развитие. Първоначално плахо, а в последствие все по целенасочено и агресивно редица държави с развита икономика предприеха стъпки в тази посока. Естествено това беше направено и в рамките на Европейския съюз. Първоначално това беше реализирано чрез по-мекия механизъм на съюза, а именно, посредством директиви, докато към настоящия момент вече се използва и безкомпромисната и задължителна процедура на регламентите.

По този начин обществото в страните с развити пазарни отношения наложи **външен надзор над одиторската професия** при осъществяването на нейната дейност. В рамките на първото десетилетие на новото хилядолетие се оформи и разви като цяло концепцията за надзора над одиторската професия. През този период, а и към момента, се наблюдаваха определени крайности в поведението и изразяваните мнения по отношение на одиторската професия. Всичко това доведе до много оживена и определено рационална дискусия, както

* Гл. ас. д-р Христо Маврудиев, УНСС, Катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет.

в обществото, така и в средите на професията по отношение на нейното бъдеще и перспективите ѝ за развитие.

През този период основно бяха изградени надзорните органи в страните с пазарни отношения, включително и в целия Европейски съюз. Беше създадена и започна своето функциониране и световна организация на надзорните органи над одиторската професия – **Международен форум на независимите одитни регулатори /МФНОР – International forum of independent audit regulators/ (IFIAR)**. В рамките на Европейския съюз също бяха предприети действия за координиране и унифициране на дейността на надзорните органи. След съответно развитие и просторни дебати между страните-членки към настоящия момент сътрудничеството между компетентните надзорни органи в рамките на съюза се организира в Комитет на европейските органи за надзор на одита /КЕОНО/.

С развитието на целия този процес обществото показва ясно и недвусмислено на одиторската професия, че оценява високо нейната дейност и ще спомага за нейното утвърждаване в обществено-икономическите отношения на пазарните икономики, но това следва да бъде осъществявано под неговия надзор. По този начин одиторската професия, по мое мнение, окончателно и безвъзвратно загуби своята самостоятелност. И ако преди едно от най-изтъкваните и подчертавани достойнства на одиторската професия беше нейната самостоятелност и саморегулация, това вече не е така. Положителното в развитието на целия този процес е, че обществото не наложи пълен и тотален контрол над одиторската професия. Разбира се, това в нормално пазарно общество не може и не следва да може да се случи. Именно преценявайки че надзора е напълно достатъчна мярка по отношение на одиторската професия обществото показва съществуването на доверие и признава наличието на висока професионална компетентност в тази гилдия.

От тази гледна точка следва да се разглежда и развива цялостната дейност на **публичния надзор на одиторската професия**. По този начин обществото показва, че е заинтересовано да знае и иска да бъде информирано какво се случва при осъществяването на одита от одиторите, но не и в цялостната дейност и живот на одиторската професия. Надзорния орган на одита следва да насочи своите усилия и дейност именно в направленията които защитават обществен интерес и нищо повече. Това не е лесен и бърз процес, но най-важното при неговото осъществяване е да не се правят прибързани, некомпетентни и професионално необосновани действия, които не защитават обществен интерес, а са подтикнати от лични или тясно групови интереси.

Поради тази причина обществото чрез своите механизми за управление е предвидило и технологията на формиране и обхвата на дейностите които следва осъществява надзорния орган. Основното правило и изискване при формирането на надзорния орган е, че той следва да бъде обществен. Именно тази презумпция е в основата на дейността на надзорния орган и тя е гарант за защита обществен интерес в неговата дейност. Това съвсем естествено означава че, този орган не следва и не бива да бъде възприеман като държавен и да осъществява своята дейност като такъв. Държавата следва да бъде един от всички равноправни участници в състава на надзорния орган, заедно с всички останали членове на гражданското общество.

Гаранцията за обществен характер на надзорния орган е технологията неговото създаване и принципите върху които той следва да осъществява своята дейност. Надзорния орган следва да бъде създаден със закон, така както е в нашата страна, за разлика от други държави, включително и редица членки на Европейския съюз. В закона се определят участниците в надзорния орган, включително държавата и други представители на гражданското общество. Там се посочват и принципите на основата върху която следва да се осъществява дейността на надзорния орган.

Членовете на надзорния орган, които го ръководят, следва да бъдат лица които не упражняват одиторската професия, но трябва да имат професионална компетентност в областта на одита. Техния избор следва да бъде организиран по процедура която гарантира прозрачност и участие на всички заинтересовани страни. Държавата в този процес следва да участва равноправно с останалите субекти на гражданското общество. Това е основната гаранция за обществения характер на надзорния орган и защитата на обществения интерес при осъществяването на надзора на одита.

Формиран по този начин надзорния орган следва да носи определени конкретни крайни отговорности пред цялото общество. Тези **отговорности** се свеждат до следното

- Одобряване и регистриране на одиторите;
- Приемане на документи гарантиращи спазването на професионалната етика и контрола на качеството в дейността на одиторите;
- Поддържане квалификационното ниво на одиторите
- Система за санкции и контрол на одиторите;

При формиране на надзорния орган и при осъществяване на неговата дейност следва да бъде гарантирана липсата на конфликт на интереси, от една страна между неговите членове и от друга, между тях и практикуващите одитори. Надзорния орган може да прехвърля определени свои действия и задължения на други органи или организации, но при спазване на изискването за липса на конфликт на интереси.

Разследванията са една от основните функции на надзорния орган и той трябва да има съответните права да извършва това. Чрез този механизъм се гарантира при необходимост бързо и своевременно действие при защита на обществения интерес от надзорния орган.

При гарантиране на обществения интерес, надзорния орган следва да работи прозрачно, като публикува годишни програми и отчети. За да се гарантира обществения интерес надзорния орган трябва да бъде финансиран адекватно и прозрачно, при което следва да няма възможност за никакво незаконно влияние от страна на одиторите.

Защитата на обществения интерес при дейността на органа за публичен надзор е свързана преди всичко и основно с дейността на одиторите. Това е така, защото по закон на одиторите е поверена функцията да извършват задължителен одит на определени от законодателя предприятия, в т. ч. на предприятията от обществен интерес. Това означава, че на одиторите е възложена от обществото дейност която има широк обществен интерес. Много групи от заинтересовани лица, в т.ч. държавата, инвеститори и др. разчитат на професионалната и отговорна работа на одиторите. Качествената работа на одиторите оказва непосредствено влияние върху финансовите пазари и целия икономически живот на страната.

Работата на одиторите е от особено значение за **предприятията от обществен интерес**. Поради спецификата и особеностите на отделните държави тези предприятия обхващат различни групи и категории. Отчитайки тяхното значение в рамките на целия европейски съюз Европейския парламент е определил групите от предприятия, които задължително трябва да бъдат включени в тази категория във всяка конкретна страна-членка, като същевременно е оставил възможността всяка държава-членка да има възможност по своя преценка да включва допълнително предприятия в тази категория. При това положение защитата на обществения интерес от надзорните органи в различните държави-членки ще има различно измерение.

Особен интерес в работата на надзорния орган при защитата на обществения интерес представлява **технологията на избор по отношение на конкретните обекти** – задължителни одитори, за проверка на качеството на тяхната работа. Този въпрос е интересен и обхваща много аспекти от работата на надзорните органи, но той не е обект на изследване в тази разработка. Ще отбележим само, че надзорния орган в тази посока следва да прилага рисково базиран подход за гарантиране на качеството. Този подход има своите особености

и специфика при прилагането му към одиторската работа. В тази връзка, при цялостната дейност на надзорния орган по защитата на обществения интерес и контрола на качеството на одиторската работа особен интерес представлява системния риск по отношение на одиторската професия и обществото като цяло. В общи линии системния риск възниква като проблем пред одита и неговия надзор с осъществяването на промените в одита и одиторската работа от началото на хилядолетието.

Организирайки и реализирайки своята дейност надзорните органи следва да спазват **общи правила и принципи** с цел гарантиране на общия обществен интерес в рамките на Европейския съюз. Поради тази причина надзорните органи в рамките на Европейския съюз са задължени да организират сътрудничество помежду си по отношение на прегледите за гарантиране на качеството и оказване на съдействие при разследвания на дейността на предприятия от обществен интерес.

Конкретната **организация на сътрудничество между надзорните органи**, не само в рамките на Европейския съюз, следва да бъде основана на общите принципи приети от Международния форум на независимите одитни регулатори (МФНОР). Тези основни принципи са приети с цел да насърчават ефективността на надзорната дейност в световен мащаб, както и нейната независимост, като с това се допринася за приоритетната цел на членовете на МФНОР – да служат на обществения интерес чрез защита на инвеститорите посредством повишаване качеството на одитната работа.

Освен това тези **принципи** са предназначени за:

- подпомагане на членовете при разработването и развитието на националното законодателство в конкретните страни, чрез използване опита на другите членове;
- изпреварващо прилагане на високо качество на надзорната дейност с цел насърчаване на качествен одит за повишаване доверието на обществото във финансовите отчети;
- подкрепа на сътрудничеството между надзорните органи в световен мащаб.

Тези принципи са обединени в три основни направления:

- структура;
- дейност;
- принципи за инспекции.

В първото направление – **структура** – са включени следните принципи:

1. Отговорностите и правомощията на надзорните органи следва да служат на обществения интерес и да бъдат ясно и обективно посочени в законодателството. Прилагането на този принцип означава, че надзорния орган следва да има правомощията и мандата да работи в интерес на обществото и да защитава инвеститорите. Това предполага, че одитния регулатор като минимум трябва да има право на независимо наблюдение над одита на предприятията от обществен интерес. Правната рамка в съответната страна следва да гарантира мандатност и отговорности на одитния регулатор, които му дават възможности да осъществява надзорните си функции, включително като му предоставя възможности за свои собствени проверки и инспекции за качеството на одиторската работа, изискванията за одобрение и регистрация на одиторите, в съответствие с приложимите стандарти за одит и независимост.

2. Надзорните органи на одита следва да са оперативно независими. Независимостта за надзорния орган означава способността да извършва регулации и да предприема действия, без външна намеса. Той трябва да е оперативно независим от външна политическа намеса или от други търговски и групови интереси, включително от законовите одитори. Финансирането му следва да е сигурно и стабилно и свободно от влияние от одиторите.

3. В дейността си надзорните органи следва да бъдат прозрачни и отговорни. Надзорния орган следва да предоставя на обществеността отчети за своята дейност и финансиране с

цел да се гарантира обществения интерес. Това също означава, че действията му подлежат на подходящ следващ контрол, включително и пред съдебните органи.

Във второто направление – **дейност** – са включени следните принципи:

1. Надзорните органи следва да имат всеобхватни правомощия за правоприлагане, които включват способността да се гарантира, че техните заключения и препоръки от проверки са точно адресирани и ще бъдат изпълнени; тези всеобхватни правомощия следва да включват възможността за налагане на редица санкции, включително, например, глоби и отстраняване на лицензия за одита и / или регистрация.

Надзорните органи следва да имат възможността и отговорността за повтарящи се проверки на дейността на одиторите, които извършват одит на предприятия от обществен интерес. Те трябва да имат възможността за реализиране на констатации и прилагане на препоръки при извършването от тях инспекции. Надзорните органи следва имат цялостен механизъм от мерки, които да водят до въздействие върху работата на одиторите, като например глоби, спиране и отнемане на лицензионни права и регистрация.

Тези механизми следва да бъдат адекватни и ефективни и техните резултати трябва да могат да бъдат проследявани, чрез подходяща система за контрол и въздействие при не адекватно поведение от страна на одиторите.

2. Надзорните органи следва да гарантират, че техните служители са независими от професията и трябва да разполага с достатъчно персонал с подходяща квалификация.

Този принцип изисква надзорните органи да гарантират, че техните служители и преди всичко инспектиращите екипи са независими от одиторската професия. Това означава, че те не трябва да са практикуващи одитори, да са наети или по някакъв друг начин свързани с професията.

3. Надзорните органи трябва да бъдат обективни, свободни от конфликт на интерес и да спазват подходящи правила за поверителност.

Този принцип изисква ръководните лица и персонала в надзорните органи да поддържат най-високи стандарти на етично поведение за да могат да гарантират доверието на общественото в обективността на техните решения.

4. Надзорните органи следва да предприемат подходящи мерки за сътрудничество с други надзорни органи и, където е приложимо, с други трети страни.

Като се има предвид глобалния характер на финансовите пазари и съответно глобалния характер на одитната професия, надзорните органи следва да разширят своята дейност и организират по подходящ начин сътрудничеството си със съответните компетентни органи в различните страни.

Те трябва да си взаимодействат по подходящ начин с обмен на информация при отчитане и спазване на поверителността на тази информация.

В третото направление – **инспекции** – са включени следните принципи:

1. Надзорните органи трябва като минимум, да провеждат периодични проверки на одиторските дружества, които извършват одит на предприятия от обществен интерес, за да се оцени съответствието с приложимите професионални стандарти, изисквания за независимост и други закони, правила и наредби. Проверките които се извършват при одиторите следва да бъдат периодични по определена технология на избора, формирането на проверяващите екипи, кореспонденция със съответния одитор, определяне на одитния ангажимент за преглед, срещи с ръководството на проверявания одитор, проверка на място и др.

Целия този процес следва да бъде подчинен на вътрешни контролни механизми за надзорния орган.

2. Надзорните органи следва да гарантират, че инспекциите са организирани на рисков базиран подход. Цялостната работа на надзорния орган по отношение извършването на инспекции при одиторите следва да бъде организирана на основата на риска.

3. Надзорните органи следва да гарантират, че инспекциите включват ефективни процедури както като цяло за одитора, така и за одитните файлове. Рисково базирания подход при инспекциите при одитора следва да бъде приложен както по отношение избора за проверка на извършените ангажменти, така и по отношение на одитната документация.

4. Надзорните органи следва да разполагат с механизъм за отчитането на констатациите при проверката на одиторската фирма и осигуряване на мерки за отстраняване на констатациите в одиторската фирма.

Надзорните органи следва да имат вътрешна система, която да гарантира, че всички констатации са регистрирани и след това са предприети конкретни мерки за отстраняване на слабостите. Това означава конкретни процедури за регистрация на резултатите от проверката, тяхното докладване, издаването на проект на доклад, уведомяване на одитора, издаване на окончателен доклад и възможности за одитора да отговори на направените констатации.

Осъществявайки своята дейност на основата на представените по-горе принципи органите за публичния надзор на дейността на одиторите имат всички предпоставки да гарантират обществен интерес.

Библиография

1. Закон за независим финансов одит, обн., ДВ, бр. 101 от 23 ноември 2001 г.
2. Закон за счетоводството, обн., ДВ, бр.98 от 16 ноември 2001 г.
3. Ръководство по Международни стандарти за контрол върху качеството, одит, преглед, други ангажменти за изразяване на сигурност и свързани по съдържание услуги., ИДЕС първа част, Издание 2013.
4. Handbook of International Quality Control, Auditing Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncement, IFAC, Volume I, Edition 2012, www.iaasb.org.
5. Регламент (ЕС) № 537/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 16 април 2014 година относно специфични изисквания по отношение на задължителния одит на предприятия от обществен интерес и за отмяна на Решение 2005/909/ЕО на Комисията

КОНТРОЛЬ ПОТЕРИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЫГОДЫ: ЗАДАЧИ БУХГАЛТЕРОВ-АНАЛИТИКОВ*

Современные условия ведения бизнеса предполагают создание учетно-аналитической системой предприятия релевантной информации для принятия управленческих решений и контроля, нацеленных на обеспечение экономической безопасности предприятия и его устойчивое развитие. Поэтому объективно повышаются требования к службам, осуществляющим финансовый, управленческий учет, а также внутренний контроль.

Актуальными для работников экономических служб остаются вопросы, связанные с повышением конкурентоспособности и экономической стабильности деятельности на основе обеспечения необходимого уровня доходов и будущих экономических выгод, а, следовательно, уменьшения риска их потери [2-5,7].

Целью нашего исследования является обоснование необходимости конкретизации задач, стоящих перед сотрудниками учетно-аналитических служб предприятий для осуществления контроля потери экономической выгоды.

В последние годы формируется позиция о необходимости изменения акцентов и векторов исследования доходов предприятия (Т.Каминская, В.Костюченко, А.Поддерегин, Е.Подольчук, М.Реслер, Т.Шмыголь, Г.Цирюлик). Доходы следует рассматривать с точки зрения их полезности (выгоды), в данном случае экономической, которая концентрирует в себе потенциальную выгоду от использования ресурсов (потенциала) предприятия в хозяйственном или финансовом обороте [9,10,12]. Поэтому целесообразным является системное исследование понятия "экономическая выгода", т.е. через призму взаимосвязи выгод поставщика, предприятия, потребителя (рис 1).

В зарубежных и передовых украинских предприятиях нашли свое применение способы управления, ориентированные на достижение позитивного влияния развития бизнеса на общество путем удовлетворения потребностей потребителя, улучшения качества и уровня жизни сотрудников, членов их семей и общества в целом. Это происходит за счет обеспечения "выгоды потребителя" – путем удовлетворения его потребностей, "выгоды государства" – благодаря системе налогообложения, "выгоды трудовых ресурсов" – в виде заработной платы, создания условий для мотивации и профессионального роста.

* Кандидат экономических наук, профессор Ольга Карпенко, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", кандидат экономических наук Дарья Карпенко, Киевский национальный торгово-экономический университет.

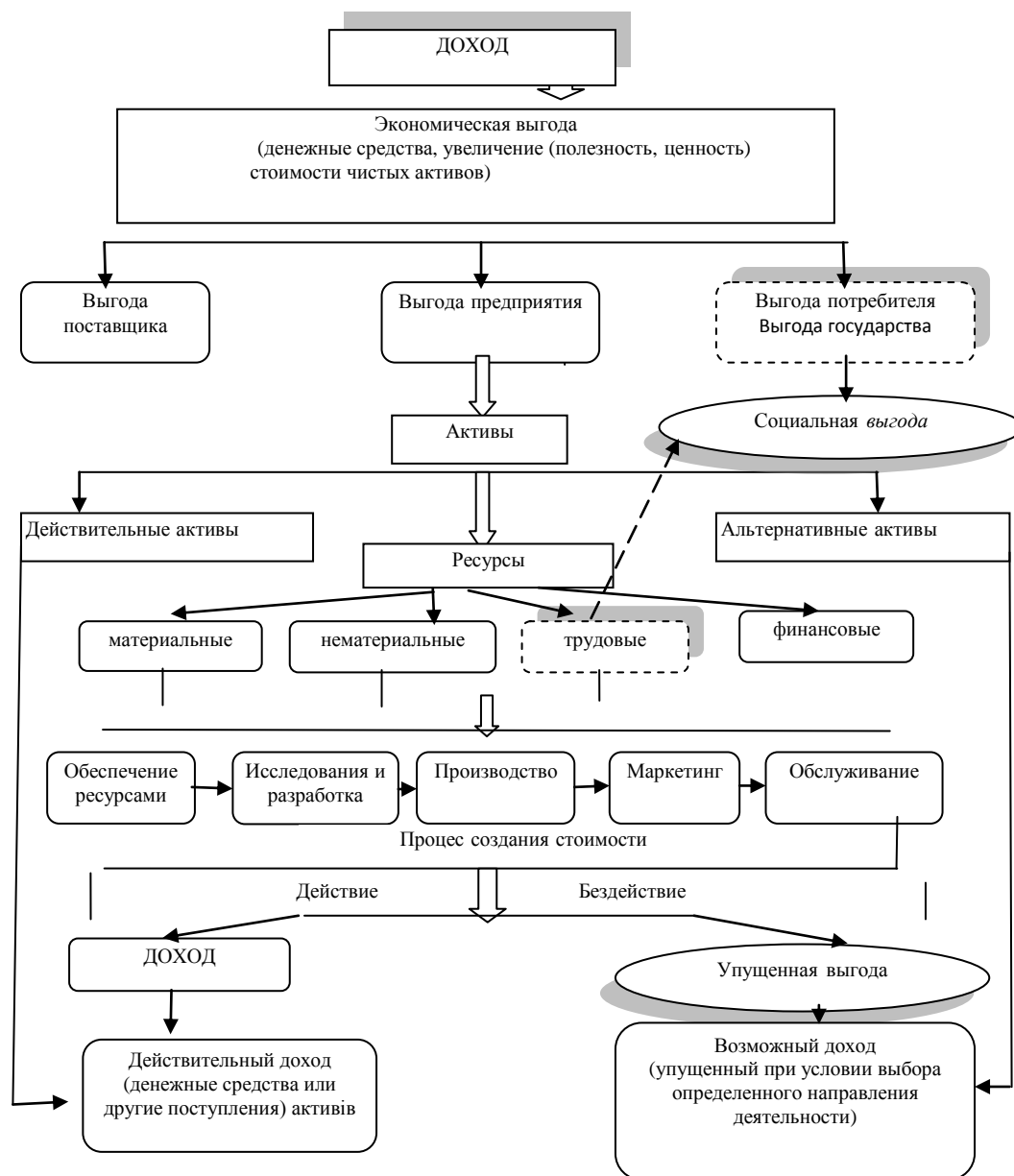


Рис. 1. Структурно-логическая схема формирования выгоды предприятия

Поскольку обеспечение эффективной работы предприятия, его финансовой устойчивости и независимости связаны с использованием соответствующих активов на каждом этапе формирования цепочки ценностей [3,6,11], то на первый план выдвигается задача генерирования информации о формировании не только действительных доходов предприятия в виде денежных средств / других активов, а и возможных доходов – "упущенной выгоды", возникающей в результате выбора определенного направления деятельности. Кроме того возни-

кает потребность определения социальной составной экономической выгоды предприятия. Таким образом, актуализируется задача разработки методик их учета.

Известно, что функцией стратегического управленческого учета является отражение интересов и потребностей тех партнерских групп, которые не входят в группы, принимающие решения [11, с. 9], поэтому важной сопряженной с предыдущей задачей является оценка риска упущенной выгоды. При этом целесообразно использовать результаты анализа, проведенного на основе коэффициентов операционного риска, вариации прибыли от объемов продаж, вариации чистой прибыли, определения запаса финансовой прочности. Анализ специальной литературы [1,4,13] показал, что большинство авторов подчеркивают целесообразность определения операционного рычага при определении уровня предпринимательского риска, поскольку увеличение операционного рычага в динамике всегда свидетельствует о его увеличении. Кроме того, на основе этого показателя возможным является получение ответов на вопросы относительно зависимости между изменениями объемов деятельности (реализации продукции собственного производства) и размером будущего финансового результата, поскольку он показывает, каким будет ожидаемый прирост прибыли при увеличении объемов реализации на 1 % при достижении точки безубыточности.

Такая информация является особенно важной в период снижения платежеспособного спроса населения и увеличения уровня инфляции, поскольку каждый процент сокращения выручки (дохода) обуславливает большее падение прибыли и ускорение приближения к зоне убытков. Влияние операционного рычага проявляется в том, что любое изменение дохода от реализации всегда приводит к более интенсивному изменению величины прибыли. Это объясняется разной степенью влияния постоянных и переменных затрат на формирование финансового результата вследствие изменения объемов деятельности, так как чем выше уровень постоянных затрат, тем большее влияние имеет операционный рычаг. Все это создает возможность количественного измерения качественной зависимости между величиной риска, рентабельностью и ликвидностью, а для проведения таких расчетов нужны изменения в организации бухгалтерского учета. Задачей является *соответствующая организация учетных процедур, позволяющая применить принцип "различные затраты для различных целей"*, в том числе и для определения величины постоянных и переменных затрат. В приказе об учетной политике должна быть обязательно предусмотрена детальная номенклатура статей, и грамотным должен быть выбор программных продуктов.

В контексте наличия проблемы потери экономической выгоды важным является оценка возможности снижения объемов деятельности без риска попасть в зону убытков. Задачей является *своевременный расчет запаса финансовой прочности*, который с одной стороны свидетельствует о превышении фактического объема деятельности над точкой безубыточности в натуральных измерителях, а с другой – о превышении фактического дохода (выручки) над точкой безубыточности в денежном эквиваленте.

Для организации контроля потери экономической выгоды задачей бухгалтера-аналитика является *представление внутренней отчетности по центрам ответственности*, например, как в одном из изучаемых нами предприятий ресторанного бизнеса (табл. 1).

Как показали расчеты, это предприятие имеет достаточный запас финансовой прочности. На данном этапе развития им выбрана стратегия создания дополнительных ценностей для клиентов, направленная на инвестирование средств в улучшение производственного оборудования, развитие персонала, разработку новых видов блюд на основе инновационных технологий приготовления полезной еды и расширения перечня дополнительных услуг. Для различных зон он составляет: "кухня" – 57,23%, "бар" – 65,78%, "караоке" – 73,64%, "бильярд" – 73,56% (табл.1). При этом важно учесть влияние различных факторов на изменение порога безубыточности и запаса финансовой прочности. Так, например, при эффективном применении системы лояльности должны увеличиться объемы

реализации при увеличении постоянных расходов (в частности, расходов на проведение рекламных мероприятий) при уменьшении цен на акционные предложения. В то же время, аналитики понимают, что наилучшими условиями стабильного развития бизнеса является сочетание низких постоянных затрат с высоким маржинальным доходом. Поэтому система учета должна реализовать еще одну важную задачу – *создавать информацию для управления ассортиментным портфелем предприятия*. Ее наличие также позволит результативно применять метод ABC-контроля за запасами [7].

Таблица 1

Отчет о реализации по центрам ответственности ресторана "Star" за сентябрь 2014 г.

Показатель	Зал бара		Караоке	Бильярд	Итого
	Кухня	Бар			
Выручка от реализации, грн	31619,28	58721,52	22585,2	37642	150568
Удельный вес в общей выручке, %	21	39	15	25	100
Переменные затраты, грн	12647,71	14680,38	600	750	28678,09
Маржинальный доход, грн	18971,57	44041,14	21985,2	36892	121889,91
Коэффициент маржинального дохода, %	0,600	75,000	97,343	98,008	X
Постоянные затраты, грн	8114,82	15070,38	5796,3	9660,5	70642
Прибыль	10856,75	28970,76	16188,9	27231,5	51247,91
Точка безубыточности, грн	13524,70	20093,84	5954,49	9856,89	X
Запас финансовой прочности, грн	18094,58	38627,68	16630,71	27785,11	X
Запас финансовой прочности, %	57,23	65,78	73,64	73,81	X
Операционный рычаг	1,74744468	1,520192774	1,358041621	1,354754604	2,378436701

Отчет составил _____ Стоянов Л.Т.

В некоторых случаях нехватка информационного обеспечения ощущается особенно остро непосредственно при реализации выбранной стратегии. Например, предприятие ресторанного бизнеса избрало стратегию, нацеленную на реализацию определенного ассортимента блюд, однако в запланированный период реализации некоторые из них не нашли желаемого спроса. Поэтому с целью определения выгоды предприятия, полученной от реализации продукции собственного производства (товаров, услуг) и определения упущенной выгоды от нереализованной части блюд целесообразно использовать показатели взаимного замещения отдельных видов сырьевого набора, блюд, товаров. Такие расчеты осуществляются на основе определения коэффициентов замещения, которые отражают соотношение маржинального дохода на единицу одного из видов (например, продукции

собственного производства в ресторанном бизнесе) к маржинальному доходу другого вида продукции. Сущность такого замещения состоит в том, что определенное количество реализованных единиц конкретного вида блюд может покрыть затраты от нереализованной единицы других блюд, и бухгалтеры-аналитики должны предоставлять руководителю соответствующую информацию.

Объектом специальных исследований бухгалтеров-аналитиков, экономистов могут выступать заказы клиентов определенной группы, *что следует также отнести к группе специальных задач учетно-аналитической системы*. При этом замещение заказов будет показывать: сколько постоянных клиентов одной группы могут компенсировать затраты от выхода одного клиента из другой группы. Для сравнения доходности отдельных заказов и групп клиентов рассчитывается коэффициент замещения (формула 1). Он показывает преимущества того или иного объекта аналитического исследования при значении >1 .

$$(1) \quad k_{зам} = \frac{cm_A}{cm_B}$$

где $k_{зам}$ – коэффициент замещения заказов группы А заказами группы В, коэф.;

cm_A – маржинальный доход по одному заказу группы А, грн/ед.;

cm_B – маржинальный доход по одному заказу группы В, грн/ед.

Дополнительно необходимо рассчитывать средние величины (формула 2), поскольку количество парных коэффициентов замещения может быть большим, что усложняет расчеты.

$$(2) \quad \bar{k}_{зам} = \frac{\overline{cm_A}}{\overline{cm}}$$

$\bar{k}_{зам}$ – средний коэффициент замещения по заказам группы А, коэф.;

\overline{cm} – средний маржинальный доход по одному заказу подраздела или вида деятельности, грн/ед.

Средние коэффициенты рассчитываются как отношение маржинального дохода на один заказ из данного подразделения (зоны) либо вида деятельности и показывают, насколько заказ данного вида более выгоден, чем в среднем по подразделению ("кухне", "караоке", "бару"). Бухгалтеры-аналитики должны совместно с маркетологами определить группы клиентов, чтобы расположить их в виде матрицы, выделив постоянные, эпизодические, корпоративные, индивидуальные, групповые и т.д. Это активизирует проблему эффективной совместной деятельности, профессионального умения "СО-ТРУДНИЧАТЬ".

Практика хозяйствования предприятий ресторанного бизнеса (75% опрошенных респондентов) свидетельствует о том, что руководителей интересует информация о доходах как по количественным, так и по качественным характеристикам, в частности такая, что позволяет оценить риски потери экономической выгоды. Риск потери дохода предприятий ресторанного бизнеса может быть вызван различными ситуациями, которые возникают на этапах любого из имеющихся бизнес-процессов. Так, в частности в бизнес-процессе "Заготовительно-снабженческая деятельность" – при нарушении условий доставки, приема сырья и продуктов от поставщиков по качеству и за счет неправильного последующего хранения; в бизнес-процессе "Производство" – при нарушении технологии приготовления блюд, при возникновении непредвиденных ситуаций, связанных с использованием оборудования (например, аварийное отключение оборудования и т.д.); в бизнес-процессе "Реализация" – за счет некачественного обслуживания клиентов, неудобных условий реализации и т.п.

Такие обстоятельства могут повлиять на клиента и привести к его отказу от заказа или вообще "испортить" репутацию заведения, уменьшить сумму косвенных доходов и привести к появлению упущенной выгоды. Поэтому предлагаем менеджерам составлять "Отчет о нетипичном уменьшении дохода" (в разрезе бизнес-процессов), анализ содержания которого позволит уменьшить риски недополучения доходов (табл. 2).

Таблица 2

Отчет о нетипичном уменьшении дохода ресторана "Star" за январь 2014 г.

Наименование (сырье, товары, продукция)	Бизнес-процессы									Сумма уменьшения дохода, грн
	Заготовительно- снабженческая деятельность			Производство (производство продук- ции собственного приго- товления)			Реализация			
	Сумма потерь, грн	Причины нарушений	Виновные лица	Сумма потерь, грн	Причины нарушений	Виновные лица	Сумма потерь, грн	Причины нарушений	Виновные лица	
Лосось моро- женный	400,00	Нарушение условий хранения	Петров О.О.	-	-	-	-	-	-	400,00
Яйца	50,00	Испорчены при транс- портировке	Шашкова Р.Т.	-	-	-	-	-	-	50,00
Борщ украинский	-	-	-	-	-	-	45,00	Некачествен- ное обслужи- вание клиента	Ефимова К.П.	45,00
.....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого	450,00	x	X	x	x	x	45,00	X	x	495,00

Отчет составил Колодий О.И.

Поэтому реализация задачи составления и предоставления внутренней отчетности может обеспечить контроль за упущенной выгодой, упреждением влияния нежелательных внутренних факторов на доход предприятия.

Таким образом, контроль за формированием доходов зависит от созданной информационной базы, качество которой напрямую зависит от умения и желания бухгалтерами-аналитиками реализовать обозначенные выше задачи. Поэтому научная организация системы учета, анализа и контроля на предприятии имеет существенное практическое значение. Это обозначает, что необходимо постоянно совершенствовать организацию учета и осуществлять мониторинг последипломного образования бухгалтеров-аналитиков, активизировать деятельность профессиональных организаций в области учета и контроля (аудита), направленную на реализацию роли бухгалтера в обществе.

Список использованной литературы

- Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / под ред. Я. Соколова, И. Смирновой; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
- Бочуля Т. В. Інформаційно-аналітичне забезпечення системи управлінського обліку / Т. В. Бочуля, А. В. Янчева // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3 (129). – С. 275–282.
- Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С. Ф. Голов. – К.: ЦУЛ, 2007. – 522 с.
- Друри К. Управленческий и производственный учет / К. Друри. – М.: Аудит, ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
- Дубинський Б. Л. Організаційно-методологічні підходи до стратегічного обліку / Б. Л. Дубинський, К. О. Палагута // Розвиток науки про бухгалтерський облік: зб. текстів доп. на міжнар. наук. конф. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – С. 155–158.
- Іонін Є. Є. Фінансова аналітика сучасного бізнесу: монографія / Є. Є. Іонін, М.М. Овчинникова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. 304 с.
- Карпенко О. В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: монографія / О. В. Карпенко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
- Нападовська Л. В. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин / Л.В. Нападовська // Бух. облік і аудит. – 2009. – № 8–9. – С. 78–93.
- Подольчук О. А. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту доходів сільськогосподарських підприємств / О. А. Подольчук, С. В. Захарчук // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2009. – № 647. – С. 462–467.
- Реслер М.В. Облік витрат та доходів операційної діяльності: монографія / М.В. Реслер. – Мукачево: Карпат. вежа. – 2009. – 205 с.
- Уорд Кит. Стратегический управленческий учет / Уорд Кит; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 448 с.
- Шмиголь Н.М. Методологія управління непрямыми доходами підприємства / Н.М. Шмиголь // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2010. – Вип. 5. – С. 170–176.
- Hilton Ronald W. Managerial Accounting / Hilton Ronald W. – 4th ed. – Boston: Irwin/McGraw-Hill, 1999. – 816 p.

КОНТРОЛЪТ КАТО БАЗА ЗА СЪСТАВЯНЕ НА КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ*

В условията на глобализация при непрекъснато нарастване на взаимовръзките и отношенията между отделните страни и предприятия се увеличава броя на икономическите групи от типа предприятие майка и дъщерно/и предприятие/я. Световната икономическа криза от 2008 г. засили нуждата от последователност, прозрачност и сравнимост на счетоводно отчитане и оповестяване на тези взаимоотношения. Породи се необходимостта от създаването на ясни критерии за определяне на контрола, който предприятието осъществява върху едно или повече други предприятия като база за създаване на консолидирани финансови отчети. Това са основните предпоставки за приемането на новия МСФО 10 Консолидирани финансови отчети (КФО), в който се излагат принципите за представяне и изготвяне на консолидирани финансови отчети, когато предприятието контролира едно или повече други предприятия. При наличието на контрол в повечето случаи се изисква предприятието майка да изготвя консолидирани финансови отчети. Основанието е в чл. 37, ал. 2 от Закона за счетоводството, който има предимство пред МСФО 10 Консолидирани финансови отчети. Целта на изготвянето на консолидирани финансови отчети е да се представят отчетите на дадена група все едно, че тя е едно предприятие. Консолидирани финансови отчети се изготвят само от предприятия майки, които са търговски дружества. Някои от причините за изготвянето на консолидирани финансови отчети са¹:

(а) Да се избегне изготвянето на заблуждаващи отчети, като изкуствено се раздуват приходите от продажби чрез извършване на продажби на друг член от икономическата група.

(б) Да се осигури по-реална величина на нетната печалба на акция. Консолидираните отчети представят пълния размер на печалбата от инвестицията на предприятието майка в дъщерните предприятия, докато в индивидуалните финансови отчети на предприятието майка се представят само получените дивиденди от дъщерните предприятия.

(в) Да се осигури по-добра мярка за резултатите от дейността на ръководството на предприятието майка. В консолидираните отчети общите печалби на групата могат да се сравнят с общите активи на групата, като по този начин се изчисли груповият показател за възвращаемост на заетия капитал (рентабилност на активите).

МСФО 10 КФО заменя МСС 27 Консолидирани и самостоятелни финансови отчети, които се отнасят до консолидираните финансови отчети в резултат на което МСС 27 е с изменено наименование – Самостоятелни финансови отчети. Новия счетоводен стандарт отменя разяснение на Постоянен комитет по разяснения (ПКР) ПКР 12 Консолидация – предприятия със специално предназначение. МСФО 10 КФО е в сила за годишни периоди, започващи на или след 1 януари 2013 г. По-ранното приложение е позволено. В стандарта се идентифицира принципа на контрола и се определя как да бъде установено дали инвеститорът контролира предприятието, в което е инвестирано и следователно трябва да го консолидира. С цел да се повиши полезността на консолидираните финансови отчети съгласно новия счетоводен стандарт се прилага една-единствена база за консолидация – контрола.

* Ас. д-р Любка Камбурова, катедра "Счетоводство и анализ", Университет за национално и световно стопанство.

¹ Брезоева, Б., Консолидирани финансови отчети, ИДЕС

Контролът – единствена база за консолидация

При ретроспективен анализ на дефинициите за контрол като база за консолидация прави впечатление противоречиви акценти в дефиницията, което е и основна причина за нейната промяна в новия счетоводен стандарт.

МСС 27 Консолидирани и самостоятелни финансови отчети изискваше консолидирането на предприятия, които са контролирани от отчитащото се предприятие и дефинираше контрола като властта да се **управлява финансовата и оперативната политика** на дадено предприятие така, че да се извличат ползи в резултат на дейността му. ПКР-12 Консолидация – предприятия със специално предназначение, което разясняваше изискванията на МСС 27 Консолидирани и самостоятелни финансови отчети в контекста на предприятията със специално предназначение, поставяше по-голям акцент върху **рисковете и ползите**. Това усещане за противоречия си акценти доведе до непоследователно прилагане на концепцията за контрол. Положението се утежнява от липсата на ясни насоки относно това кои предприятия, в които е инвестирано, попадат в обхвата на МСС 27 и кои – в обхвата на ПКР-12. В резултат, преценяването на контрола води до количествено оценяване дали инвеститорът носи мнозинството рискове. Подобни тестове, основани на ясна разграничителна линия, създават възможност за структуриране с цел постигане на определени счетоводни резултати.

Съгласно МСФО 10 КФО контролът трябва да бъде единствената база за консолидация. Съгласно новата дефиниция инвеститорът контролира предприятието, в което е инвестирано, когато е изложен на, или има **права върху, променливата възвръщаемост** от неговото участие в предприятието, в което е инвестирано, и има възможност да **окаже въздействие върху тази възвръщаемост посредством своите правомощия** върху предприятието, в което е инвестирано.

Дефиницията на контрол включва три елемента, които задължително трябва да са налице, за да съществува контрола:

- (а) правомощията в предприятието, в което е инвестирано;
- (б) излагане на или права върху променливите; и
- (в) способността на инвеститора да използва своите правомощия върху предприятието, в което е инвестирано, за да окаже въздействие върху размера на възвръщаемостта за инвеститора.

За да разполага с **правомощия** върху предприятието, в което е инвестирано, инвеститорът трябва да има *настояща способност* да ръководи *значимите дейности*, т.е. дейностите, които оказват значително влияние върху възвръщаемостта от предприятието, в което е инвестирано. Правомощията възникват от правата при следните обстоятелства:

- ✓ когато инвеститорът притежава мажоритарен дял от правата на глас (50 + 1%);
- ✓ когато инвеститорът притежава по-малко от 50% от гласовете;
- ✓ на база други споразумения.

Инвеститорът е **изложен на или права върху променлива възвръщаемост от участие в предприятие, в което е инвестирано**, когато възвръщаемостта може да варира като последица от резултатите на инвеститора, били те положителни или отрицателни. Променлива възвръщаемост може да възникне в различни форми:

- ✓ дивиденди или други разпределения на икономически ползи от предприятието в което е инвестирано, както и промени в стойността на инвестицията;
- ✓ възнаграждение за обслужване на активите и пасивите на предприятието, в което е инвестирано;
- ✓ възвръщаемост, която не е на разположение за други притежатели на дялови участия – в случаите, когато се помага за реализиране на икономии на мащаб, намаляване на разходите.

Новия счетоводен стандарт използва термина "възвръщаемост", а не "ползи", защото "ползите" често се тълкуват като означаващи единствено положителна възвръщаемост. Това означава, че възвръщаемостта на инвеститора би могла да има потенциала да бъде изцяло положителна, изцяло отрицателна или както положителна, така и отрицателна.

Задължително трябва да е налице **връзка между правомощията и възвръщаемостта**, за да се установи контрола, който инвеститорът има при упражняване на правомощията си с цел оказване на въздействие върху възвръщаемостта на инвестицията, която има чрез участието си в капитала на друго или други предприятия. Инвеститор, който е изложен на, или има права върху, променлива възвръщаемост от своето участие в предприятието, в което е инвестирано, но не разполага с правомощия върху това предприятие, така че да повлияе върху размера на собствената си възвръщаемост, не контролира предприятието, в което е инвестирано. От друга страна, рисковете и ползите и правомощията не са задължително в съвършена корелационна зависимост. Ето защо, изложеността на рисковете и ползите (наричани в МСФО 10 КФО променлива възвръщаемост) представлява признак за контрол и важен фактор, който да бъде взет под внимание при преценяване наличието на контрол, но изложеността на инвеститора на рисковете и ползите сама по себе си не определя наличието на контрол от страна на инвеститора върху предприятието, в което е инвестирано.

Съгласно новата Директива 2013/34 ЕС Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. контролът следва да се счита за съществуващ, когато майката притежава мажоритарен дял от правата на глас в общото събрание, но той може да бъде факт и по силата на споразумение с друг инвеститор в същото предприятие от групата. Държавите-членки могат да разширяват обхвата на консолидацията и с предприятия, които не са обект на контрол, но имат общ административен, управителен или надзорен орган.

Консолидационни процедури

За изготвянето на консолидирани финансови отчети към датата на придобиването на контрола върху дъщерно предприятие първоначално се прилагат изискванията на МСФО 3 Бизнес комбинации, тъй като придобиването на дъщерно предприятие е бизнес комбинация. Според МСФО 3 Бизнес комбинации следва да се приложи методът на придобиването (единствен позволен метод съгласно стандарта) за отчитане на придобитото дъщерно предприятие в консолидирания финансов отчет. След това се прилагат консолидационните процедури съгласно изискванията на МСФО 10 Консолидирани финансови отчети.

При прилагане на метода на придобиването съгласно МСФО 3 Бизнес комбинации:

- ✓ разграничимите активи, пасиви и условни пасиви на придобитото дъщерно предприятие се оценяват по **справедлива стойност** към датата на придобиването на контрола и по тази стойност се включват в консолидирания отчет за финансовото състояние;

- ✓ определя се **неконтролиращо участие** в нетните активи, ако предприятието майка е придобило по-малко от 100% от правата на глас в дъщерното предприятие;

- ✓ определя се **репутация** от придобиването на дъщерното предприятие, което се посочва само в консолидирания финансов отчет (но не и в индивидуалния финансов отчет на предприятието майка); Положителната репутация, възникнала от придобитото дъщерно предприятие, се признава като нетекущ актив, който обаче не се амортизира според МСФО 3 Бизнес комбинации. Репутацията може само да се обезценява съгласно МСС 36 Обезценка на активи. Проверката за обезценка на положителната репутация се извършва най-малкото веднъж годишно или по-често, ако обстоятелствата сочат, че репутацията може да е обезценена. Стандартът забранява възстановяване на загуба от обезценка на положителна репутация, което спомага да се предотврати манипулиране на финансовия резултат за периода. Когато възникне отрицателна репутация, МСФО 3 изисква предприятието майка да прераз-

гледа оценяването по справедлива стойност на разграничимите активи, пасиви и условни пасиви на придобитото дъщерно предприятие, за да се установи дали активите не са надценени, а пасивите подценени. Ако това преразглеждане не води до откриване на грешки, тогава резултатната отрицателна репутация се признава веднага като печалба в отчета за всеобхватния доход.

✓ **преките разходи** по бизнес комбинацията се отчитат като текущи, като по този начин не оказват влияние върху размера на репутацията.

Изискванията за прилагане в МСФО 10 КФО обясняват как потенциалните права на глас трябва да бъдат отчитани счетоводно в консолидирания финансов отчет. Консолидационните процедури не са променени сравнение с тези посочени в МСС 27 Консолидирани и самостоятелни финансови отчети.

В консолидираните финансови отчети задължително е да бъдат спазени следните изисквания:

(а) сходните активи, пасиви, собствен капитал, приходи, разходи и парични потоци на предприятието майка се обединяват с тези на неговите дъщерни предприятия;

(б) балансовата сума на инвестицията на предприятието майка във всяко от дъщерните предприятия, както и дела на предприятието майка в собствения капитал на всяко от дъщерните предприятия (в МСФО 3 Бизнес комбинации е обяснено отчитането на всяка свързана с това репутация), се компенсират (елиминират);

(в) изцяло се елиминират вътрешногруповите активи и пасиви, собствен капитал, приходи, разходи и парични потоци, свързани със сделки между предприятия от групата (изцяло се елиминират печалбите или загубите в резултат от вътрешногрупови сделки, които са признати в активите, като например материални запаси и дълготрайни активи). Вътрешногруповите загуби може да означават наличие на обезценка, която трябва да бъде призната в консолидираните финансови отчети. МСС 12 Данъци върху дохода се прилага за временните разлики, които възникват вследствие на елиминирането на печалбите и загубите от вътрешногрупови сделки.

Новия МСФО 10 КФО е отговор на необходимостта от създаването на единна база и критерии за определяне на контрола, като предпоставка за консолидацията. В него се излагат принципите за представяне и изготвяне на консолидирани финансови отчети, когато предприятието контролира едно или повече други предприятия, които отчети съдържат уместна и достоверно представена информация за икономическата група.

Използвана литература

1. Брезоева, Б., Консолидирани финансови отчети, ИДЕС.
2. Международни стандарти за финансово отчитане част А. София: ИДЕС, 2012.
3. Международни стандарти за финансово отчитане част Б. София: ИДЕС, 2012.

ЕДИНЕН БАНКОВ НАДЗОРЕН МЕХАНИЗЪМ (ЕНМ) ЗА КРЕДИТНИТЕ ИНСТИТУЦИИ В ЕВРОПА*

Единният надзорен механизъм (ЕНМ), който официално бе въведен през ноември 2014 г., е стъпка към по-висока степен на европейска хармонизация. Той насърчава подхода на прилагане на единен правилник за пруденциален надзор (надзор за благонадеждност) на кредитните институции с цел повишаване на стабилността на банковата система на еврозоната. Създаден като отговор на поуките от финансовата криза, ЕНМ се основава на общоприети принципи и стандарти. Надзорът се осъществява от Европейската централна банка (ЕЦБ) съвместно с националните надзорни органи на участващите държави членки¹. Той се прилага във взаимодействие с Европейския банков орган (ЕБО), Европейския парламент, Европейската комисия и Европейския съвет за системен риск (ЕССР) в рамките на техните правомощия. Участниците в него сътрудничат съзнателно с всички заинтересовани страни, международни органи и стандартизиращи организации.

Единният надзорен механизъм (ЕНМ) се състои от Европейската централна банка (ЕЦБ) и националните компетентни органи (НКО) на участващите държави членки и следователно съчетава силните страни и опита на всички тези институции. Европейската централна банка е отговорна за ефективното и устойчиво функциониране на ЕНМ и упражнява надзор върху функционирането на системата на базата на разпределянето на отговорностите между ЕЦБ и националните компетентни органи, както е посочено в регламента за ЕНМ².

За да се осигури ефективен надзор, кредитните институции са категоризирани като "значими" или "по-малко значими". ЕЦБ контролира пряко значимите банки, докато НКО отговарят за надзора на по-малко значимите банки.

1. Цели на Европейския надзорен механизъм

През ноември 2014 г. Съветът на Европейския съюз прие регламент във връзка с Единния надзорен механизъм, въз основа на който се създава единен, еднакъв за всички надзорен механизъм като основен стълб на банковия съюз. Според регламента държавите членки, които не участват в този съюз, подписват Меморандум за разбирателство, в който посочват най-общо как ще сътрудничат помежду си, изпълнявайки надзорните си задължения спрямо финансовите институции и спазвайки законодателството на ЕС. Тъй като има държави членки, които остават извън рамките на единния надзор, дружествата майки на онези държави членки, които участват в механизма, могат да създадат дъщерни дружества в тези страни. Затова е изключително важно те да се споразумеят и за рамково сътрудничество по време на кризи.

В Единния надзорен механизъм (ЕНМ) участват Европейската централна банка (ЕЦБ) и националните компетентни органи (НКО) на държавите членки. ЕНМ отговаря за пруденциалния надзор на всички кредитни институции в участващите държави членки. Той гарантира, че политиката на ЕС по отношение на надзора на кредитните институции се осъществява

* Гл.ас. д-р Атанаска Йова Филипова-Сланчева, УНСС – гр. София.

¹ Участващите държави членки са страните от еврозоната и тези държави - членки на ЕС, чиято парична единица не е еврото, но които са избрали да участват в ЕНМ чрез техния НКО, в тясно сътрудничество с ЕЦБ.

² Регламент на Съвета (ЕС) № 1024/2013 от 15 октомври, 2014.

вява по съгласуван и ефективен начин, както и че кредитните институции са обект на надзор от най-високо качество. **Трите основни цели на ЕНМ са¹:**

- гарантиране на сигурността и стабилността на европейската банкова система;
- нарастване на финансовата интеграция и стабилност;
- гарантиране на устойчив надзор.

ЕЦБ има задължението да се грижи за единството и целостта на единния пазар въз основа на равно третиране на кредитните институции с оглед предотвратяването на регулаторен произвол. На тази основа е необходимо също да се намали надзорната тежест за трансграничните кредитни институции. ЕЦБ е съобразен с различните видове бизнес модели и големината на кредитните институции, както и със системните ползи от многообразието в банковия сектор.

2. Надзорни принципи на ЕНМ

При осъществяването на своята мисия ЕНМ се стреми да поддържа постоянно най-високи стандарти² и да осигурява устойчивост на надзора. ЕНМ се равнява по международните норми и най-добрите практики. Ревизираните основни принципи за ефективен банков надзор на Базелския комитет и правилата на ЕБО създават стабилна основа за регулиране, надзор, ръководство и управление на риска в банковия сектор.

Подходът на ЕНМ се основава на следните принципи, които насърчават всяко действие в ЕЦБ на централно и национално равнище и имат особено голямо значение за ефективното функциониране на системата. Тези принципи са заложи в основата на работата на ЕНМ и насочват ЕЦБ и националните компетентни органи при изпълнението на техните задачи.

Принцип 1. Използване на най-добрите практики

ЕНМ се стреми да бъде рамка за най-добрите практики по отношение на целите и използваните инструменти и правомощия. Развиващият се надзорен модел на ЕНМ се основава на най-съвременните надзорни практики и процеси в Европа и включва опита на различните надзорни органи на държавите членки, за да гарантира сигурността и стабилността на банковия сектор.

Принцип 2. Цялостност и децентрализация

Всички участници в ЕНМ сътрудничат за постигането на високо качество на резултатите от надзора. ЕНМ се опира на опита и ресурсите на националните компетентни органи при изпълнението на своите надзорни задачи, като в същото време се възползва от централизирани процеси и процедури, като по този начин се гарантира устойчивост на резултатите от надзора.

Принцип 3. Хомогенност в рамките на ЕНМ

Надзорни принципи и процедури се прилагат по отношение на кредитните институции във всички участващи държави членки по съответстващо хармонизиран начин, за да се осигури устойчивост на надзорните действия.

Принцип 4. Съвместимост с единния пазар

ЕНМ съответства на Единния правилник. Той интегрира надзора в много юрисдикции, подкрепя и допринася за по-нататъшното разработване на единен правилник на Европейския банков орган, като същевременно спомага за по-добро отчитане на системните рискове в Европа. ЕНМ е напълно отворен за всички държави – членки на ЕС, чиято парична единица не е еврото и които са решили да встъпят в тясно сътрудничество.

¹ Регламент на Съвета (ЕС) № 1024/2013 от 15 октомври 2014, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32013R1024:en:HTML>

² <https://www.bankingsupervision.europa.eu/about/thessm/html/index.bg.html>

Принцип 5. Независимост и отчетност

Надзорните задачи се решават по независим начин. Надзорът също е обект на високи стандарти за демократична отчетност, за осигуряване на доверие при изпълнението на тази обществена функция в участващите държави членки. В съответствие с Регламента за ЕНМ е налице демократична отчетност както на европейско, така и на национално равнище.

Принцип 6. Подход, основан на риска

Подходът на ЕНМ за надзор е основан на риска. Когато ЕНМ установи, че има повишени рискове за дадена кредитна институция или група кредитни институции, тези кредитни институции се наблюдават по-интензивно, докато съответните рискове се снижат до приемливо ниво.

Принцип 7. Пропорционалност

Надзорните практики на ЕНМ са съизмерими със системното значение и рисковия профил на кредитните институции под надзор. Прилагането на този принцип улеснява ефективното разпределяне на ограничените ресурси за надзор. Съответно интензивността на надзора на ЕНМ се различава в отделните кредитни институции, с по-силен акцент върху най-големите и по-сложни системни групи и по-подходящите дъщерни предприятия в рамките на значима банкова група.

Принцип 8. Адекватни нива на надзорна дейност за всички кредитни институции

ЕНМ приема минимални нива на надзорна дейност за всички кредитни институции и гарантира, че е налице достатъчна степен на ангажираност с всички значими институции независимо от установения риск от неизпълнение на задълженията. Той категоризира кредитните институции в зависимост от влиянието на тяхното неизпълнение на финансовата стабилност и определя минимално ниво на ангажираност за всяка категория.

Принцип 9. Ефективни и навременни коригиращи мерки

ЕНМ работи, за да гарантира сигурността и стабилността на отделните кредитни институции, стабилността на европейската финансова система и финансовите системи на участващите държави членки. ЕНМ контролира активно кредитните институции в участващите държави членки, за да намали вероятността от неизпълнение на задълженията и потенциални щети. Съществува силна връзка между оценката и коригиращите действия.

Надзорният подход на ЕНМ насърчава навременни надзорни действия и задълбочено наблюдение на адекватността на кредитната институция. Намесва се възможно най-рано, като по този начин намалява потенциалните загуби за кредиторите на кредитната институция (включително вложителите).

3. Функции на Европейския надзорен механизъм

ЕНМ съчетава силните страни на Европейската централна банка и националните компетентни органи. Той се основава на макроикономическата експертиза на ЕЦБ и на съществения и дълготрайно придобит опит на НКО в областта на надзора на кредитните институции в рамките на тяхната юрисдикция, като се вземат предвид техните икономически, организационни и културни особености. В допълнение двата компонента на ЕНМ разполагат с мотивиран и висококвалифициран персонал.

Разпределение на задачите между ЕЦБ и НКО¹

Що се отнася до ролята на Европейската централна банка, тя ще има следните функции²:

- да издава и отнема разрешителните на всички кредитни институции в еврозоната;

¹ <https://www.bankingsupervision.europa.eu/about/thessm/html/index.bg.html>

Регламент на Съвета (ЕС) № 1024/2013 г. от 15 октомври, 2014.

² <https://www.bankingsupervision.europa.eu/about/thessm/html/index.bg.html>

- да оценява придобиването и прехвърлянето на притежаваните от банките акции;
- да осигурява спазването на всички изисквания за предпазливост (благоразумие), предвидени в банковите правила за ЕС, както и да въвежда там, където е необходимо, по-високи изисквания за предпазливост от страна на банките;
- да извършва за нуждите на надзорния контрол надзорни стрестестове и да осъществява надзор на консолидирана основа. Тези тестове са надзорен инструмент за оценка на стабилността на отделните банки, който се използва и от националните органи; тези тестове обаче не могат да заменят извършваните от Европейския банков орган стрестестове, въз основа на които този орган оценява разумната работа на банковия сектор във вътрешния пазар като цяло;
- да налага капиталови буфери;
- да извършва допълнителен надзор над кредитните институции в рамките на отделните финансови конгломерати;
- да прилага по отношение на кредитните институции изисквания, които ги задължават да въвеждат строги правила за управление, процеси и механизми и ефективни процеси за оценка на вътрешната капиталова адекватност;
- да изпълнява заедно със съответните оздравителни органи надзорни задачи, свързани с ранната интервенция – там, където съществува риск за жизнеспособността на банките;
- съвместно с Комисията да прави оценки за възможна публична рекапитализация;
- да координира общите позиции на представителите на компетентните органи на държавите членки, участващи в Борда на надзорниците и Управителния съвет на европейския банков орган, по теми, свързани с посочените задачи.

Европейската централна банка ще се състои от две звена: новият орган за банков надзор и дирекцията за финансова стабилност. Много е важно да има яснота за това кой какво ще прави, както и да се постави разделителна линия между монетарните и надзорните функции. Това се налага, защото този "конфликт" на цели може да застраши вътрешната независимост на ЕЦБ. Европейската централна банка се отчита за изпълнението на задачите си пред Европейския парламент и пред Съвета на ЕС.

Преди Европейската централна банка да поеме банковия надзор през ноември, тя извърши цялостна оценка на най-големите банки в еврозоната. Ако някоя от тях се провали при такава оценка, тя може да бъде постепенно закрита, тъй като спасяването ѝ чрез сливане с други подобни банки няма да бъде решение.

9ЕНМ е отговорен за надзора на около 4700 поднадзорни институции в рамките на участващите държави членки. За да се осигури ефективен надзор, съответните надзорни функции и отговорности на ЕЦБ и националните компетентни органи се разпределят въз основа на значимостта на поднадзорните институции. Регламентът за ЕНМ и рамковият регламент за ЕНМ съдържат критерии, според които ***кредитните институции се класифицират като значими или по-малко значими.***

За да определи дали дадена кредитна институция е значима, ЕНМ провежда регулярен преглед: всички кредитни институции, лицензирани в рамките на участващите държави членки, се оценяват, за да се определи дали отговарят на критериите за значимост. Дадена кредитна институция се счита за значима, ако е изпълнено всяко от следните условия:

- общата стойност на нейните активи надхвърля 30 млрд. евро, или общата стойност на активите е под 5 млрд. евро, но надвишава 20% от националния брутен вътрешен продукт (БВП);
- тя е една от трите най-значими кредитни институции, установени в държавата членка;
- тя е получател на пряка помощ от Европейския механизъм за стабилност;

- общата стойност на нейните активи надхвърля 5 млрд. евро, а съотношението на транс-граничните ѝ активи е над 20%.

ЕЦБ контролира пряко всички институции, определени като значими (около 120 групи), представляващи приблизително 1200 поднадзорни институции, със съдействието на НКО. Ежедневният надзор се провежда от съвместните надзорни екипи (СНЕ), които се състоят от служители както на НКО, така и на ЕЦБ. НКО продължава провеждането на прякото наблюдение на по-малко значими институции – около 3500 институции, които подлежат на контрол от ЕЦБ. ЕЦБ може също така да поеме прякото наблюдение на по-малко значими институции, ако това е необходимо, за да се гарантира последователното прилагане на високи стандарти за надзор.

ЕЦБ е отговорна за прекия надзор на тези групи, които заедно представляват почти 85% от общите активи на банките в еврозоната. Поднадзорните кредитни институции, които са определени като по-малко значими, се наблюдават пряко от съответния НКО под общия контрол на ЕЦБ. Тази структура на банковия надзор отразява адекватно регламента за ЕНМ. Всички кредитни институции под контрола на ЕНМ са обект на един и същ надзорен подход.

4. Влияние на ЕНМ и ЕЦБ върху търговските банки в България¹

За да може България да се присъедини към единния надзор, правителството трябва да изпрати официално уведомление до всички останали страни – членки на ЕС, ЕК, ЕЦБ и Европейския банков орган (ЕБО). Искането за присъединяване трябва да се изпрати от страната членка до ЕЦБ поне 5 месеца преди желаната дата за присъединяване.

Най-важното условие е да се приемат поправки в националното законодателство (в случая в Закона за БНБ), които да гарантират, че националният компетентен орган (т.е. БНБ) ще бъде задължен да приеме поисканите от ЕЦБ мерки по отношение на кредитни институции на местния пазар. Ако в крайна сметка ЕЦБ вземе решение да присъедини България към единния надзор, това означава, че ЕЦБ ще поеме отговорност за т.нар. значими кредитни институции (ако има такива, които да отговарят на критериите за значимост), дъщерните дружества и клоновете на банкови групи, които се наблюдават на европейско ниво, плюс трите най-големи местни банки (според активите им) независимо от тяхната големина и от критериите за значимост. Отговорност за надзора върху всички останали банки на местния пазар ще продължи да носи БНБ, макар че тя ще работи в тясно сътрудничество с ЕЦБ и ще упражнява надзор по единна методика с ЕЦБ. Това присъединяване ще повиши доверието в надзора над местните банки. Надзорът ще се извършва по единна европейска методика и с участието на външна институция с висока репутация (което дава допълнителна гаранция за прозрачност и отчетност). Съществува и риск от евентуалното **размиване на отговорността между БНБ и ЕЦБ**.

БНБ до голяма степен ще започне да играе подчинена роля, което намалява стимулите ѝ да върши съвместно работата си. Освен това е възможно някои банки да преминават ту към надзора на БНБ, ту към надзора на ЕЦБ (тъй като трите най-големи банки на местния пазар се менят относително често през годините), което допълнително би създавало предпоставки за пропуски в надзора. С други думи, един по-добър вариант за действие, ако все пак страната ще се присъединява към единния надзор, е да не се бърза, тъй като може да се наложи да се променят регламенти в движение, което ще представлява допълнителен разход за местния надзор и банките, и да създаде една по-променлива регулаторна среда.

¹ http://www.bnb.bg/PressOffice/POPressReleases/POPRDate/PR_20140715_BG

През 2015 г. влиза в сила Директивата за възстановяване и реструктуриране на банки в ЕС, целяща въвеждането на унифицирани правила и инструменти в държавите членки за справяне с проблемни банки и предприемане на навременни и адекватни мерки за спасяване на жизнеспособни институции. Тази директива предстои да бъде въведена в българското законодателство чрез нови законодателни текстове и изменения на вече съществуващата законодателна рамка (например Закона за кредитните институции, Закона за банковата несъстоятелност и Закона за БНБ).

Във връзка с новата капиталова рамка CRD IV в Европейския съюз през 2014 г. БНБ започна и въвеждането на новата капиталова и финансова отчетна рамка за надзорни цели (т.нар. FINREP и COREP), състояща се от над 100 отделни отчетни форми. Допълнителната надзорна отчетност ще съответства на натрупаните информационни потребности в управление "Банков надзор" и ще засяга най-чувствителните източници на рискове в портфейлите на банките.

Очаква се все по-широко навлизане в банковата практика и на единните европейски правила за осъществяване на банков надзор. Предстои да бъдат въведени многобройни технически стандарти на Европейската комисия, разработени от Европейския банков орган (ЕБО). В процеса на надзор върху дъщерните поделения на банки от еврозоната БНБ активно ще си сътрудничи с участниците в стартиралия през ноември 2014 г. Единен надзорен механизъм (ЕНМ). Ако БНБ инициира преглед на качеството на активите в цялата банкова система, това би било и ключово изискване, ако правителството на даден етап предприеме разговор с ЕЦБ за присъединяване към ЕНМ. Методологията на този преглед ще трябва да стъпи върху най-високите стандарти, вече изработени и приложени от ЕЦБ в приключилия неотдавна преглед на качеството на активите на най-големите банки в еврозоната във връзка с преминаването им към ЕНМ. Този преглед трябва да бъде извършен с помощта на независим външен консултант (одитор).

Библиография

1. Ръководство за банков надзор на Европейската централна банка от ноември 2014 г.
2. Регламент № 575/2013 и Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и на Съвета (26.06.2013 г.).
3. Наръчник на Европейския банков орган от 01.01.2014 г. относно пруденциалните изисквания за кредитните институции.

НОРМАТИВНИ ОСОБЕНОСТИ НА РЕГУЛИРАНЕТО И РЕЖИМА НА ГОЛЕМИТЕ ЕКСПОЗИЦИИ В ПРАКТИКАТА НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ*

Рискът от концентрация в дейността на банките винаги е бил обект на особено внимание за органите за банков надзор. Той с основание се счита за един от най-значимите потенциални източници на големи загуби на всяка банка, който може да застраши осъществяването на текущата ѝ дейност

Под данни на "Базелския комитет за банков надзор девет от общо 13 най-големи кризи в банковия сектор през последните 100 години са били следствие на висока концентрация в кредитните портфейли на банките"¹.

Риск от концентрация може да възникне от всяка отделна (пряка и/или непряка) експозиция или група експозиции на кредитната институция, като създава възможност за възникване на потенциални загуби. Тези потенциални загуби могат да засегнат стабилността на кредитните институции или способността им да осъществяват основната си дейност.

По своето естество концентрациите на кредитен риск се обуславят от действието на съвместни или свързани рискови фактори, които във влошена среда имат неблагоприятно въздействие върху кредитоспособността на всеки един от отделните контрагенти на банката, които формират концентрацията в нейните експозиции. "Общият риск зависи от степента на риска при единичните кредити, от вероятността за тяхното неизплащане и взаимозависимостта между тези кредити. Колкото по-слаба е допълнителната взаимозависимост между отделните кредити, толкова по-малък ще бъде общият риск при равни други условия"².

Рискът от концентрация може да бъде разглеждан както от гледна точка на балансовите експозиции на кредитната институция, така и от гледна точка на задбалансовите ѝ експозиции или експозиции, произтичащи от различните финансови инструменти. Рискът от концентрационният риск е тясно свързан преди всичко с кредитния риск, но естествено е възможно той да се прояви и във връзка с други видове рискове в банковата практика. По-конкретно появата на риск от концентрация може да бъде предизвикана от:

- големи (или свързани) индивидуални експозиции. Анализът на тези експозиции предполага широко тълкуване на дефиницията за свързаност за да се обхванат всички експозиции, свързани чрез обща собственост, управление, контрол, предоставени гаранции и др;

- големи експозиции към група лица, при които вероятността от неизпълнение произлиза от експозиция към едни и същи фактори, като например:

- 1) икономически сектор;

- 2) географско разположение;

- 3) валутен курс;

- 4) техники за кредитна защита (включително риск свързан с голяма непряка кредитна експозиция към един издател на обезпечения).

* Доц. д-р Емил Асенов, катедра "Финансов контрол", УНСС.

¹ Разумовский П. Internal Rating Based Advanced Approach : преимущества и недостатки методологии

// Экономическая политика. 2010. № 2-эл. стр.3

² София Завадска и кол. "Банково дело" София. 2004 год. стр.264

Основни нормативни изисквания на режима за регулиране на големите експозиции

Появата на риск от концентрация, предизвикана от големи (или свързани) индивидуални експозиции към отделни лица или икономически свързани лица може да бъде източник на значими потенциални загуби за кредитните институции. Ето защо тази концентрация е обект на нормативно регулиране от страна на органите на банковия надзор, които изискват банките да създават и поддържат надеждни, процедури и адекватни механизми за вътрешен контрол, с цел идентифициране и регистриране на всички големи експозиции и последващите промени в тях.

По своята същност режимът на големите експозиции представлява съвкупност от мерки, чиято цел е да ограничи неблагоприятния ефект върху банките в случай на неизпълнение от страна на контрагентите. Като прилагат конкретни ограничения, надзорните органи могат да контролират както банковия сектор като цяло, така и структурата на кредитните портфейли на отделните банки, за да защитят интересите на вложителите и да предотвратят критичните ситуации в банковия сектор.

За да бъде постигната подобна цел банките и банковите групи са длъжни по всяко време да не надвишават установените съотношения на големите експозиции към собствения им капитал.

Експозицията към едно лице или икономически свързани лица се смята за голяма, когато е равна или превишава 10 на сто от собствения капитал на банката или банковата група¹.

Голяма експозиция към едно лице или икономически свързани лица се установяват като сбор от балансови активи и задбалансови позиции. Тя може да се прояви и като нововъзникнала свързаност между отделни лица, към които банката вече има експозиция или да настъпи при промяна на пазарните цени или други фактори, влияещи върху стойността на съществуващи експозиции на банката.

Относителната значимост на риска от концентрация е различна, въпреки че всички банки следва да наблюдават и контролират нивото на риска от концентрация и в двата портфейла (банков и търговски). Неизбежно на риска от концентрация е наблюдават и контролира както на индивидуална, така и на консолидирана основа. Така например, възможно е рискът от концентрация да е относително по-маловажен по отношение капиталовата адекватност на голяма международно активна банка с разнообразни портфейли, а от друга страна да е с по-голямо значение за банки с не толкова разнообразни портфейли например поради географското им разположение или поради специализирането им в отпускане на кредити за определени сектори.

Ето защо в своите вътрешните си правила банките е необходимо да :

1. определят случаите, при които възниква общ риск за банката поради повишаване на кредитната концентрация вследствие на нововъзникнала свързаност;

2. въвеждат ограничения за концентрация на експозиции към определен икономически сектор и/или географски район.²

Решенията на банките, които водят до формиране на голяма експозиция към отделно лице или икономически свързани лица, трябва да бъдат обект на внимателна преценка преди възникване на конкретна експозиция. При взимането на подобно решение всички свързаности, известни на до този момент на банката, трябва да се взимат предвид, без значение от размера на конкретната експозицията.

¹ Чл. 44 ал.3.от Закона за кредитните институции.

² Изискването е посочено в чл. 9. ал.1 от Наредба № 7 за организацията и управлението на рисковете в банките от 24 април 2014 г.

Процесът и обхватът на оценката за определянето на взаимната свързаност между контрагентите на банката зависи както от конкретна икономическа преценка, така и от обема и качеството на наличната информация, които тя е събрала при полагане на необходимите усилия. Естеството на тези фактори поражда възможността различни банки да достигнат до различни резултати, когато анализират едни и същи лица, в качеството на свои контрагенти.

Най-важните моменти при прилагане на режима на големите експозиции са моментите на отпускане на експозиция към конкретен клиент или момента на достигането на определено индивидуално значимо ниво, което дава възможност съществуваща до този момент експозиция да се класифицира като голяма експозиция. Основна роля в този процес изпълняват кредитните инспектори на банките, които осъществяват пряк контакт със своите клиенти. Комуникацията с тях създава подходяща възможност за по-добро опознаване на разбиране на техния бизнес и потенциалните им зависимости, поради което събирането на подобна информация е може да бъде разглеждано като задължителна част от процеса на разумно банкиране.

Решенията на банките, които водят до формиране на големи експозиции, се вземат от управителния съвет (съвета на директорите). Когато обаче това решение води появата на голяма експозиция, която надхвърля 15 на сто от капитала на банката, решението на управителния съвет (съвета на директорите) трябва да бъде взето с единодушие. При взимането на съответното решение органите на управление на банката трябва, да имат предвид, че общата експозиция към едно лице или икономически свързани лица не може да надвишава 20 на сто от собствения капитал на банката или банковата група.¹

Експозицията към друга кредитна институция, инвестиционен посредник или икономически свързани лица, едно от които е кредитна институция или инвестиционен посредник, може да надвишава съотношението само при условия, определени с наредба на БНБ².

Особености на режима на големите експозиции при осъществяването на кредитната дейност на търговските банки

Кредитната дейност на банките е необходимо да се извършва в съответствие с приети от тях правила.³ Те са длъжни да ги представят в Българската народна банка, управление "Банков надзор". В правилата за кредитната си дейност банките трябва да обозначат случаите, при които може да възникне общ риск за тях поради повишаване кредитната концентрация вследствие на нововъзникнала свързаност. Всяка банка трябва разполага с надеждни инструменти за разпознаване на клиентската свързаност. Опитът сочи че, автоматизираните процедури за определяне на икономическа свързаност не са достатъчни, поради което за всеки конкретен случай се налага извършването на самостоятелен анализ и преценка⁴.

Съществуват редица начини за идентифициране и измерване на риска от концентрация от страна на банките. Степента на сложност на методологията се предопределя от подхода, използван за измерване и управление на кредитния риск от всяка банка и отразява както специфичните форми на риска от концентрация, така и естеството, мащаба и сложността на дейност на банката.

По отношение на риска от концентрация, свързан със задълженията на едно лице, най-разпространен е подходът, базиран върху установяването на лимити спрямо номиналния

¹ Чл. 44 от Закон за кредитните институции.

² Чл. 44 от Закона за кредитните институции.

³ Изискване на чл. 73 ал. 4 от Закон за кредитните институции.

⁴ Тъкъв е случаят с "Корпоративна търговска банка" АД.

размер на експозицията. Голяма част от банките използват и подходи, базирани на модели за вътрешен капитал.

Свързаността на отделните лица, се установява от банките също така и чрез идентификацията на факти, които се отнасят до пряко или косвено участие, управленски контрол или финансова зависимост. В повечето случаи банките разглеждат всеки случай поотделно, като ползват количествени и качествени инструменти за преценка.

Някои банки отчитат наличието на два вида риск от концентрация: риск, свързан със задълженията на единични лица и т.нар. "друг риск от концентрация", т.е. риск, произтичащ от група експозиции, които са обект на едни и същи рискови фактори (експозиции от един и същ икономически сектор или географски район), при който влошаването на общите рискови компоненти може да повлияе върху способността на всеки контрагент да обслужва своя дълг.

Такава класификация дава възможност на, банките ползват специфични подходи и инструменти. Определянето на съответните икономически сектори и географски райони е обикновено е една от първите стъпки при управлението на риска от концентрация. Банките отразяват държавния риск основно чрез конкретни/обективни показатели. Обособяването на секторите обаче, е по-субективно. За измерването на риска от концентрация се използва набор от методи, включващи:

- Експозициите към едно лице или група свързани лица. Те се измерват относително лесно чрез показатели, които отразяват структурните несъответствия в портфейла, произтичащи от риска от концентрация. Могат да се изчислят показатели за размера на експозицията към едно лице, като например номинален размер на експозицията или комбинация от номиналния размер на експозицията и загубите при неизпълнение, отнесени спрямо балансовото число.

- Общи или взаимосвързани рискови фактори. Възможно е използването на усъвършенстван портфейлен подход, при който се анализират общите рискови фактори и се обхващат корелационните зависимости между случаите на неизпълнение. От гледна точка на портфейла, корелацията между отделните експозиции определя нивото на концентрация.

Въпреки потенциалните практически трудности при установяване на всички връзки между клиентските експозиции, кредитните институции трябва да бъдат в състояние да докажат, че процесът по установяване на клиентската свързаност съответства на размера на дейността ѝ и доказва техния капацитет.

Процедурите, които се прилагат за разпознаване на клиентската свързаност подлежат на текущ контрол от страна на самите банки, за да се гарантира тяхната ефективност и целесъобразност.

От съществено значение за установяването на икономическата свързаност между клиентите на банките е професионалният опит на кредитните инспектори и риск мениджърите. Тези обстоятелства налагат на компетентните органи за управление в банките задължението да осигуряват както прилагането на подходящи процедури за определяне на икономическата свързаност, така и адекватното обучение на самите кредитни инспектори и риск мениджърите за да се гарантира надеждността на процедурите и инструментите на за разпознаване на клиентската свързаност.

Банките или банковите групи трябва да изградят и поддържат надеждни методически инструменти, административни и счетоводни процедури, с цел идентифициране и регистриране на всички големи експозиции и последващите промени в тях. В съвременната практика на банките се прилагат различни методи за оценка на риска от концентрация и опреде-

ляне на необходимите резерви за покриване на потенциалните загуби. Най разпространените от тях са: Internal Ratings-Based Advanced Approach (IRBAA) Basel II и CreditRisk+.¹

Наблюдението на риска от концентрация е част от: цялостния процес по управление и отчитане на риска в банката, който трябва да се извършва достатъчно често в съответствие с естеството на нейната дейност. Отчитайки трудностите при сумирането на риска от концентрации, от съществено значение е упражняването на необходимия контрол на най-високо, стратегическо ниво от страна на компетентния орган за управление на банката.

В случай на установени при наблюдението незадоволителни резултати, компетентният орган за управление може да предприеме някоя от следните мерки, без да се ограничава до тях:

- допълнителен задълбочен преглед на рисковете в определен сектор(и);
- провеждане на допълнителни стрес-тестове и сценарийни анализи;
- увеличаване интензитета на прегледа върху резултатите от дейността на длъжниците;
- преглед на лимитите и нивата на одобрение за новите дейности;
- редовен преглед на техниките за редуциране на риска, ефекта от тяхното използване и правната им приложимост.

В резултат на оценката на даден проблем, компетентният орган за управление може да вземе решение за действия, които да редуцират нивото на поетия риск, като например:

- намаляване на лимитите или праговете за риск от концентрация;
- оптимизиране на новите дейности, с цел избягване на прекомерни концентрации;
- прехвърляне на кредитен риск към трети страни, покупка на кредитна защита (напр. кредитни деривати, обезпечения, гаранции, синдикиране), продажба на базисните активи директно или под формата на секюризация;
- заделяне на допълнителен вътрешен капитал

Банките трябва да работят с повишено внимание и да полагат повече усилия за установяване на връзки и зависимости, в случаите когато броят на експозициите се увеличава или размерът им достигне да определени прагове. За тази цел банките трябва да следят за промени в свързаността чрез извършването на периодичните прегледи на съществуващите заеми, както и при всички случаи на планирано съществено увеличение в размера да дадена експозиция, независимо от текущо наблюдение за свързаностите между всички експозиции.

Информационно осигуряване, отчитане и контрол на режима на големите експозиции

Поддържането на информация за клиентската свързаност е от съществено значение за ограничаване на негативния ефект от въздействието на непредвидени обстоятелства. За тази цел, банките трябва да използват цялата налична информация за разкриване на връзки, включително и публично достъпна информация.

Източниците на информация за откриване на свързаност могат да бъдат различни. От една страна те могат част от вътрешна информация, с които банката разполага. Банките трябва да изискат документи и информация, с които се потвърждава правния статут, предс-

¹ Тези методи са обект на различни анализи. Виж 1. Gordy M, Lutkebohmert E. Granularity adjustment for Basel II // Deutsche Bundesbank Discussion paper. 2007. N° 1. 2. Vasicek O. Loan Portfolio Value // Risk. 2002. Vol. 15, Iss. 12. P. 160-162. 3. Düllmann K., Scheule H. Asset Correlations of German Corporate Obligors: Its Estimation, Its Drivers and Implications for Regulatory Capital. Unpublished Working Paper. 2003. March. 4. Lopez J. The Empirical Relationship between Average Asset Correlation, Firm Probability of Default and Asset Size // Journal of Financial Intermediation. 2004. Vol. 13. P. 265-283. 5. Pykhtin M. Multifactor adjustment // Risk. 2004. Vol. 17. N° 3. P. 85-90. 6. Gordy M. Risk-Factor model Foundation for Rating Based Capital Rules // Journal for Financial Intermediation. 2003. N° 3. P. 199-232.

тавителната власт и пълномощията на лицата, които действат от името и за сметка на клиента. В кредитните институции се събира документация за структурата на собственост, активите и управление на клиента. По принцип кредитните институции са длъжни да събират достатъчно информация, за да може по задоволителен за нея начин да определят идентичността на всеки клиент и действителните цели, за която клиентът установява и поддържа отношения с нея. Достатъчността на информацията в този случай означава, че банките, като следват законовите изисквания и като прилагат приетите от тях правила, са поставили адекватна и обективна оценка на контрагентите и техните свързаности.

В тази връзка трябва да се отбележи изискването за предоставяне на "уведомления за свързаност". То предполага преди възникване на експозиция банката изисква от всяко лице да състави и представи сведение за наличие или отсъствие на икономическа свързаност с други лица, както и за всяка нововъзникнала свързаност или за настъпили промени във вече заявената.

От друга страна информацията може да е да се набавя от външни източници. Например от търговския регистър, информация от интернет, включително и от интернет сайтовете на компаниите, преса /икономически, браншови издания/, бюлетини, публични бази данни и др. Характерът на информацията зависи от вида на клиента (физическо или юридическо лице) и от определеното ниво на потенциален риск. Данните, които се поддържат, могат да надхвърлят пряко свързаната с клиента информация и да включат информация за свързани с клиента юридически или физически лица. Възможно е информацията за бизнес връзки и икономически зависимости да не е налична в съществуващите информационни системи на банките. В тези случаи е нужно необходимите ресурси да изискват използването на "неофициална информация", с която обикновено разполагат кредитните инспектори и мениджърите за връзки с клиентите. Банките трябва да предприемат необходимите стъпки, за да придобият тази информация.

Мерки за редуциране на риска от концентрация

В практиката се използват редица техники за намаляване на кредитния риск, с цел ограничаване на риска от концентрация. За тази цел се използват различни инструменти – както количествени (напр. система от лимити), така и качествени (напр. процедури по отчетност и реакция на съответното управленско ниво). Сложността на използваните от банките методи зависи от размера на тяхната дейност.

Лимитите могат да се определят в зависимост от кредитоспособността на лицето или установеното ниво на риск спрямо определен сектор или район, както и да вземат предвид други фактори, като например естество на експозицията, падеж, цел на кредита и източници на плащане. Банките използват редица средства или комбинация от средства за намаляване нивото на риска от концентрация, включително:

- Лимити: система от кредитни лимити, която установява размера на големите индивидуални експозиции или експозициите към свързани лица и оказва влияние върху портфейла и рисковия апетит, от гледна точка на риска от концентрация.
- Управление на портфейла: наблюдението на риска от концентрация, посредством активно управление на портфейла, позволява на банките да оптимизират новопридобитите участия или дейности, с цел отстраняване на прекомерни текущи или потенциални концентрации;
- Прехвърляне на риска: прехвърляне на кредитния риск към други страни, независимо дали директно чрез продажба на базисните активи, като част от структурирана секюритизационна сделка или чрез закупуване на защита от друга компания (напр. кредитни деривати, обезпечения, гаранции, синдикиране);

• Капиталов резерв: някои банки поддържат допълнителен капиталов резерв над минимално изискуемия регулаторен капитал, като по този начин капиталът се разпределя за покриване на общото ниво на банковите рискове, а не само за риск от концентрация.

С оглед на подобряване на мерките, които са включени в прилагането на режима относно големите експозиции в България могат да бъдат дефинирани следните предложения:

1. Първата се отнася до разпокъсаното и фрагментирано легално дефиниране на свързаността между контрагентите на кредитните институции. Законът за кредитните институции насочва фокуса при прилагането на режима относно големите експозиции върху понятието "икономически свързани лица"¹. От друга страна в преходните разпоредби на този закон легалното определение на това понятие препраща или се препокрива в различни хипотези с легалните определения на "свързани лица"² "лица действащи съгласувано"³ "квалифицирано дялово участие" "тесни връзки между две или повече физически или юридически лица". За да бъдат решени проблемите, които възникват в практиката е необходимо дефинирането на единно, общо нормативно определение на свързаността между контрагентите на кредитните институции, които да покрива всички възможни хипотези на свързаност.

2. При оценката на степента на свързаност между контрагентите на кредитните институции, е необходимо трябва да бъдат включени по-широк кръг от факти и обстоятелства, които могат да обозначат нови, значими и много често сенчести форми на взаимодействие между контрагентите на банките. В тази връзка би било удачно банките да се диагностицира не само информацията, която се отнася пряко до публично известните структури на собственост и управление, но и всяка друга информация, която би могла да бъде индикатор за наличие на свързаност между формално, независими контрагенти на банките като например – присъствие в общи мрежи на стопански интереси, наличие на паралелни лобистки практики и тяхното медийно покритие, взаимодействие при получаване на обществени поръчки, присъствие в картелни споразумения, съгласувани и взаимнодопълващи се действия в стопанските им практики и т.н. Анализът на тези факти може покаже наличие на общи мотиви, общи интереси, обща принадлежност към центрове на собственост и власт.

Използвана литература

1. Разумовский П. Internal Rating Based Advanced Approach : преимущества и недостатки методологии // Экономическая политика. 2010. № 2-эл. стр.3
2. Завадска С. и кол. "Банково дело" София. 2004 год. стр.264
3. Gordy M, Lutkebohmert E. Granularity adjustment for Basel II // Deutsche Bundesbank Discussion paper. 2007. N° 1
4. Gordy M. Risk-Factor model Foundation for Rating Based Capital Rules // Journal for Fincial Intermediation. 2003. N° 3. P. 199-232.
5. Vasicek O. Loan Portfolio Value // Risk. 2002. Vol. 15, Iss. 12. P. 160-162.
6. Dullmann K., Scheule H. Asset Correlations of German Corporate Obligors: Its Estimation, Its Drivers and Implications for Regulatory Capital. Unpublished Working Paper. 2003. March.
7. Lopez J. The Empirical Relationship between Average Asset Correlation, Firm Probability of Default and Asset Size // Journal of Financial Inermediation. 2004. Vol. 13. P. 265-283.
8. Pykhtin M. Multifactor adjustment // Risk. 2004. Vol. 17. N° 3. P. 85-90.
9. Закон за кредитните институции
10. Наредба № 7 на БНБ за организацията и управлението на рисковете в банките от 24.04 2014 г.

¹ ал. 1, т. 5 на § 1 от допълнителни разпоредби на Закона за кредитните институции.

² ал. 1, т. 4 на § 1 от допълнителни разпоредби на Закона за кредитните институции.

³ ал. 1, т. 4а на § 1 от допълнителни разпоредби на Закона за кредитните институции.

РОЛЯТА НА ОДИТОРА ПРИ НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯ*

Несъстоятелността е широка правна категория, която обхваща процеси с различни характеристики (исков, изпълнителен, обезпечителен), целящи в крайна сметка удовлетворяване на кредиторите. Несъстоятелността може да се определи като съдебно производство на универсално принудително изпълнение за удовлетворяване кредиторите на длъжник, който е:

- ✓ неплатежоспособен или
- ✓ свръхзадължен¹.

Неплатежоспособността е обективна и трайна невъзможност на търговеца да изпълни определен вид конкретно изискуемо парично задължение чрез наличните краткотрайни и реално ликвидни негови активи. Свръхзадълженост, която се отнася само до капиталовите дружества, е налице, когато тяхното имущество не е достатъчно за да покрие паричните им задължения. Обикновено капиталовото дружество изпада едновременно в неплатежоспособност и в свръхзадълженост, но това не е задължително. При ситуация, в която дружеството има достатъчно активи, които превишават пасивите, то не е свръхзадължено, но в същия момент може да бъде неплатежоспособно, ако активите са трудно ликвидни.

В настоящата статия няма да се спираме на участието на одитора в оздравителния процес, който е един от възможните сценарии след начална процедура по несъстоятелност. Причините за това са както във факта, че не повече от 1 % от всички несъстоятелни търговци продължават дейността си с план за оздравяване², така и че често в тези случаи одитор изпълнява ангажимент, различен от одитен, който може да бъде консултантски или тип "договорена процедура" (Международен стандарт за свързани по съдържание услуги 4400). Целта на настоящата статия е да се представят изследвания относно връзката между работата на одитора, която намира синтезиран израз в изразеното от него мнение, и предупреждението за възможен фалит и на тази основа да се представят методите и моделите, които могат да бъдат използвани, както и стъпките, които се изисква да бъдат направени, за да се изрази адекватно одиторско мнение.

В условията на криза и съпътстващите я множество фалити на фирми се поставя въпроса за ролята и отговорността на одитора за прогнозирането на евентуален фалит. Целта на одита е да се повиши степента на доверие на предвидените потребители във финансовите отчети. Неизбежно се появява съмнение доколко се реализира тази цел, след като са издадени множество одит мнения без модификация относно действащо предприятие при нарастващ брой фирми, обявени в несъстоятелност.

В периода 2009 – 2011 г. в несъстоятелност са изпадали средно 200 000 фирми годишно в ЕС, което е довело до директна загуба на 1,7 милиона работни места годишно³. Изследване на Международния кредитен застраховател Кофас, касаещо несъстоятелността в страните от Централна и Източна Европа, сочи значителен ръст на фалитите през 2012 год.

* Доц. д-р Даниела Петрова, катедра "Финансов контрол" – УНСС.

¹ Институтът на търговската несъстоятелност е уреден нормативно в Търговския закон (чл. 607 - 760)

² Георгиев, Минко, Бизнес и право, октомври 2013 г.

³ Европейска Комисия - Преразглеждане на Регламент (ЕО) № 1346/2000 относно производството по несъстоятелност

спрямо базисната 2004 год. В България общото число на фирмите в несъстоятелност през 2012 год. е 1339¹.

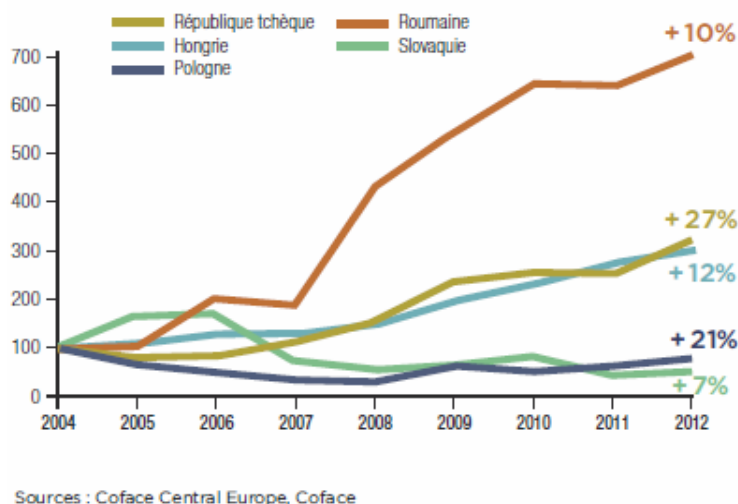


FIGURE: Change in insolvencies since 2004 (2004=100)

Страната е с най-голям ръст от 39% на фалиралите фирми през 2013 год. и 231% нарастване на компаниите, които изпитват финансово затруднение през първото тримесечие на 2014 г. спрямо същия период на миналата година, сочат данните на "Кофас". Освен това за България 2014 год. е белязана от драматични сътресения във финансовия сектор, които отново извеждат на преден план въпроса за отговорността на одитора да направи преценка и да даде заключение дали предприятието може да спазва принципа действащо предприятие в контекста на следващия отчетен период. Тук се застъпва тезата, че несъстоятелността, разбрана като банкрут или фалит, в счетоводен и одиторски аспект е тясно свързана с фундаменталния принцип "презумпция за действащо предприятие".

Въпреки, че съгласно МСС 1 ръководството носи отговорност за оценка възможността на предприятието да продължи да функционира като действащо, одиторът преценява при всеки ангажимент адекватността на тази оценка. Одиторският риск, дефиниран като вероятност одиторът да изрази погрешно мнение, може да бъде отнесен и към ситуациите на погрешно заключение относно принципа "действащо предприятие". Възможни са два типа грешки (Funcke, 2014): тип I е налице, когато одиторите издават модифицирано мнение с основание съмнение за действащо предприятие, но в следващата година предприятието не изпада в несъстоятелност. Когато одиторите не издават модифицирано мнение, но клиентите впоследствие обявяват фалит (грешка тип II)², могат да бъдат реализирани значителни загуби от иски, предявени от потърпевши инвеститори. Като цяло грешките в докладването се асоциират със загуба на репутация, която може да има твърде висока цена за одитори-

¹ COFACE BANKRUPTCY REPORT: INSOLVENCIES ON THE RISE THROUGHOUT CENTRAL EUROPE

² В публикациите на Altman, разбирането за грешки от тип I и тип II е обратно – сравни Edward I. Altman, PREDICTING FINANCIAL DISTRESS OF COMPANIES: REVISITING THE Z-SCORE AND ZETA® MODELS, стр. 18.

те. Изследвания в САЩ показват, че 80-90% от компаниите, получили модификация на одиторското мнение заради "действащо предприятие", в следващата година не са в процедура по несъстоятелност, докато 40-50% от компаниите, обявени в несъстоятелност, в предходен период не са получили модификация на мнението (Carson et al., 2013).

Съществуват редица признаци, които указват вероятност от изпадане в несъстоятелност:

Първа група	Оперативни и други признаци	<ul style="list-style-type: none"> • Загуба на основни пазари, ключови клиенти, франчайзинг, лицензи или основни доставчици;* • Затруднения с работната ръка;* • Недостиг на важни доставки;* • Поява на изключително успешни конкуренти;* • Неспазване на капиталови или други законови изисквания;* • Неприклучени съдебни или регулаторни производства срещу предприятието, които, ако са успешни, могат да доведат до искове, които е малко вероятно да бъдат удовлетворени;* • Промени в законодателството или правителствената политика, за които се очаква да имат негативен ефект върху предприятието;* • Липса на застраховка или недостатъчно ниво на застраховка срещу събития в случай, че настъпят;* • Излишна фрагментация на функциите или тяхната концентрация в едно лице; • Неадекватна реакция на измененията във външната среда; • Излизане на нови пазари;
Втора група	Финансови признаци	<ul style="list-style-type: none"> • Превишение на пасивите над активите или превишение на текущите пасиви над текущите активи;* • Кредити с фиксиран срок за погасяване, чийто падеж наближава без реалистични шансове за подновяване или изплащане; или твърде голяма зависимост от краткосрочни кредити за финансиране на дългосрочни активи;* • Признаци за оттегляне на финансовата подкрепа от кредитори;* • Отрицателни парични потоци от основна дейност, демонстрирани от исторически или прогнозни финансови отчети;* • Значителни загуби от дейността или съществено влошаване в стойността на активите, използвани за генериране на парични потоци;* • Наличие на просрочени задължения по или преустановяване изплащането на дивиденди;* • Невъзможност за своевременно плащане на кредиторите;* • Невъзможност за спазване на условия по договори за заем. • Промяна на условия по сделки с доставчици – от доставка на кредит към плащане веднага при получаване на доставката;* • Невъзможност за получаване на финансиране за разработка на ключов нов продукт или за други ключови инвестиции;* • Рязко увеличение или намаление на определени балансови позиции / парични средства, материални запаси, вземания;/ • Високо ниво на управленски разходи при едновременно снижаване на обема от продажби; • Увеличение на доходите от други видове дейности; • Неподаване на финансовите отчети в Агенцията по вписванията и липсата на публичност на информацията, съдържаща се в тях; • Ниско качество на отчетността; • Неблагоприятни основни финансови показатели (съотношения).*

* Признаци, посочени в МОС 570 "Действащо предприятие"

Обикновено признаците от първата група се появяват по-рано по време, но често именно те се пренебрегват, защото се третираат като показващи по-скоро временни затруднения.

Установяването на текущото и перспективното състояние на одитирания обект в контекста на формиране на мнение за действащо предприятие, е задача, която изисква висока информационна обезпеченост. Тя е тясно свързана с антикризисната диагностика на ръководството на предприятието, но изисква автономни одиторски процедури за събиране на доказателства относно отхвърлянето или потвърждаването на съмнението за приложимост на принципа "действащо предприятие". Индикативните признаци, посочени по-горе могат да породят съмнение, но от друга страна наличието на един или повече от тях не винаги означава, че съществува съществена несигурност.

Следващата стъпка на одитора е комплексен анализ на финансовото състояние. Към настоящия момент в теорията има множество икономически изследвания, касаещи методите за установяване признаците на вероятна несъстоятелност. За целите на одита от значение са корелационните модели, позволяващи определянето на одитираното предприятие като принадлежащо към множеството на предприятията с голяма вероятност за обявяване в несъстоятелност или към множеството на предприятията, които могат да избегнат това. По принцип коефициентите за доходност, ликвидност, задлъжнялост и платежоспособност се разглеждат като най-значимите индикатори. Трудно може да се направи подреждане по значимост, тъй като всеки автор разглежда различни коефициенти като най-ефективни индикатори. Най-често използваните финансови показатели и от аналитици, и от одитори са представени в табл. 1

Таблица 1

Наименование на коефициента	Формула за изчисляване
Коефициент обща ликвидност	$\text{Кол} = \text{Краткотрайни активи} / \text{Краткосрочни Пасиви}$
Коефициент бърза ликвидност	$\text{Кбл} = (\text{Краткотрайни активи} - \text{Материални запаси}) / \text{Краткосрочни пасиви}$
Коефициент незабавна ликвидност	$\text{Кнл} = (\text{Краткосрочни финансови активи} + \text{Парични средства}) / \text{Краткосрочни пасиви}$
Коефициент абсолютна ликвидност	$\text{Кал} = \text{Парични средства} / \text{Краткосрочни пасиви}$
Дял на чистия оборотен капитал в активите	$\text{Текущи активи} - \text{Текущи задължения} / \text{Активи}$
Дял на паричните средства в активите	$\text{Парични средства} / \text{Активи}$
Коефициент на финансова независимост	$\text{Собствен капитал} / \text{Сума на активите}$
Коефициент на финансова зависимост	$\text{Задължения} / \text{Активи}$
Коефициент на финансова устойчивост	$\text{Собствен капитал} + \text{Дългосрочни задължения} / \text{Активи}$
Коефициент на финансов ливъридж	$\text{Задължения} / \text{Собствен капитал}$
Коефициент на на финансова Автономност	$\text{Собствен капитал} / \text{Задължения}$
Коефициент на собственост;	$\text{Собствен капитал} / \text{Активи}$
Коефициент на финансовата Устойчивост	$\text{Собствен капитал} + \text{Нетекущи задължения} / \text{Активи}$
Дял на посрочената кредиторска задлъжнялост в общите пасиви	$\text{Просрочена кредиторска задлъжнялост} / \text{Съвкупни задължения}$
Дял на дебиторската задлъжнялост в съвкупните активи	$\text{Дебиторска задлъжнялост} / \text{Съвкупни активи}$
Коефициент за рентабилност на активите	$\text{Чиста печалба (загуба)} / \text{Съвкупни активи}$
Коефициент норма на чиста печалба	$\text{Чиста печалба (загуба)} / \text{Нетни приходи от продажби}$

Най-популярните модели за прогнозиране на финансова криза в малки и средни предприятия са тези на Beaver, Altman и Argenti.

Класическият анализ на коефициенти е разработен от Beaver (1967, 1968). Уилям Бивер предлага своя система от показатели, известна като петфакторен модел на Бивер, съдържащ следните индикатори:

- Рентабилност на активите;
- Коефициент на финансовия лост;
- коефициент на текуща ликвидност;
- коефициент на покритие на активите с чист оборотен капитал;
- коефициент на Бивер (отношение на сумата на чистата печалба и амортизациите към заемните средства).

Финансови показатели:	Формула за изчисляване на коефициентите	1	2	3
Коефициент на Бивер	(Чист печалба + Амортизация) / (Дългосрочни + Текущи задължения)	0.4-0.45	0.17	-0.15
Коефициент на рентабилност на активите, %	Чиста печалба * 100/ Активи	6-8	4	-22
Коефициент на финансовия "лост"	(Дългосрочни + текущи задължения) / Активи	<0.37	<0.5	<0.8
Коефициент на покритие на активите с чист оборотен капитал	(Собствен капитал – Нетекущи активи) / Активи	0.4	<0.3	-0.06
коефициент на текуща ликвидност	Текущи активи / Текущи задължения	<3.2	<2	<1

Основна характеристика на модела на Бивер е, че той няма характер на интегрален модел и не се отчита теглото на отделните коефициенти. Ако получените стойности на коефициентите попадат в колона 1, то може да се прогнозира финансова устойчивост. Стойности в рамките на колона 2 говорят за вероятност от банкрут в следващите 5 години, а такива, попадащи в колона 3 – за вероятност от банкрут в течение на 1 година.

Един от първите и най-прости модели за прогнозиране вероятността от фалит е двуфакторния модел на Altman. Моделът се основава на мултипликативния дискриминантен анализ (Multiple-discriminant analysis – MDA) като се използват два ключови показатели – коефициент на текуща ликвидност и коефициент на финансова зависимост, на които се задават тегла, получени по емпиричен път. Впоследствие моделът е усложнен като относителните показатели са сведени до 5 (ликвидност, доходност, задлъжнялост, платежоспособност, ефективност), а той придобива известност под името Altman's Z-Score.

$$Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 0.999X_5$$

където:

- X₁ – оборотен капитал /обща сума на активите ;
- X₂ – неразпределена печалба / обща сума на активите ;
- X₃ – печалба преди лихви и данъци (EBIT)/ обща сума на активите;

X4 – пазарна стойност на капитала /балансовата стойност на задълженията;
X5 – продажби / обща сума на активите;

Първоначално Алтман формира три интервала, отчитащи различна вероятност за фалит:
 $Z > 2.99$ – сигурна зона ("Safe" Zones)
 $1.81 < Z < 2.99$ – област на несигурност ("Grey" Zones)
 $Z < 1.81$ – потенциален банкрут ("Distress" Zones)

По-късно Алтман модифицира своята формула за компании, чиито акции не се търгуват на фондовата борса. Промяната в модела включва промяна на показател X4, за чието определяне се взема балансовата стойност на капитала вместо пазарната стойност. Допълнително са редуцирани теглата на показатели X1, X2 и X4 с 60-70%, при което моделът приема вида:

$$Z=0.717X1+0.847X2+3.107X3+0.42X4+0.995X5$$

$Z > 2.9$ – сигурна компания
 $1.23 < Z \leq 2.9$ – област на несигурност
 $Z \leq 1.23$ – потенциален банкрут

Точността на прогнозирането за период до 1 година достига до 95%, а до две години – 70%.

Основните критики към Z-модела на Алтман са свързани с това, че той не е устойчив към вариациите в изходните данни. Коректното използване на модела би изисквало отчитане на различията както между отделните страни, така и в отделните години в рамките на една страна.

Освен формалните критерии, които се използват за предвиждане на опасността от банкрут, в литературата са развити и неформални критерии, които обикновено нямат количествен израз. Най-популярен в това направление е моделът за прогнозиране на финансовия риск и опасността от банкрут, разработен от Д. Аргенти и известен под наименованието А-модел (John Argenti, Argenti failure model, 1976). Това е модел, който се основава на несчетоводни променливи. Аргенти разглежда бизнес неуспеха като следствие от предвидими фактори:

- Пропуски и дефицити /дефекти/;
- Грешки
- Симптоми на бизнес неуспех / фалит/

На всеки пропуск/дефицит се присъждат точки или "0", ако проблемът не съществува. Общият бал за дефекти в управлението и счетоводството е 45, като бал от 10 точки или по-малко се счита за удовлетворителен. Аргенти счита, че тези дефицити и пропуски в управлението неизбежно водят до грешки, които обаче могат да не се проявят под формата на симптоми в продължение на години. Основните три грешки, които обикновено се допускат са:

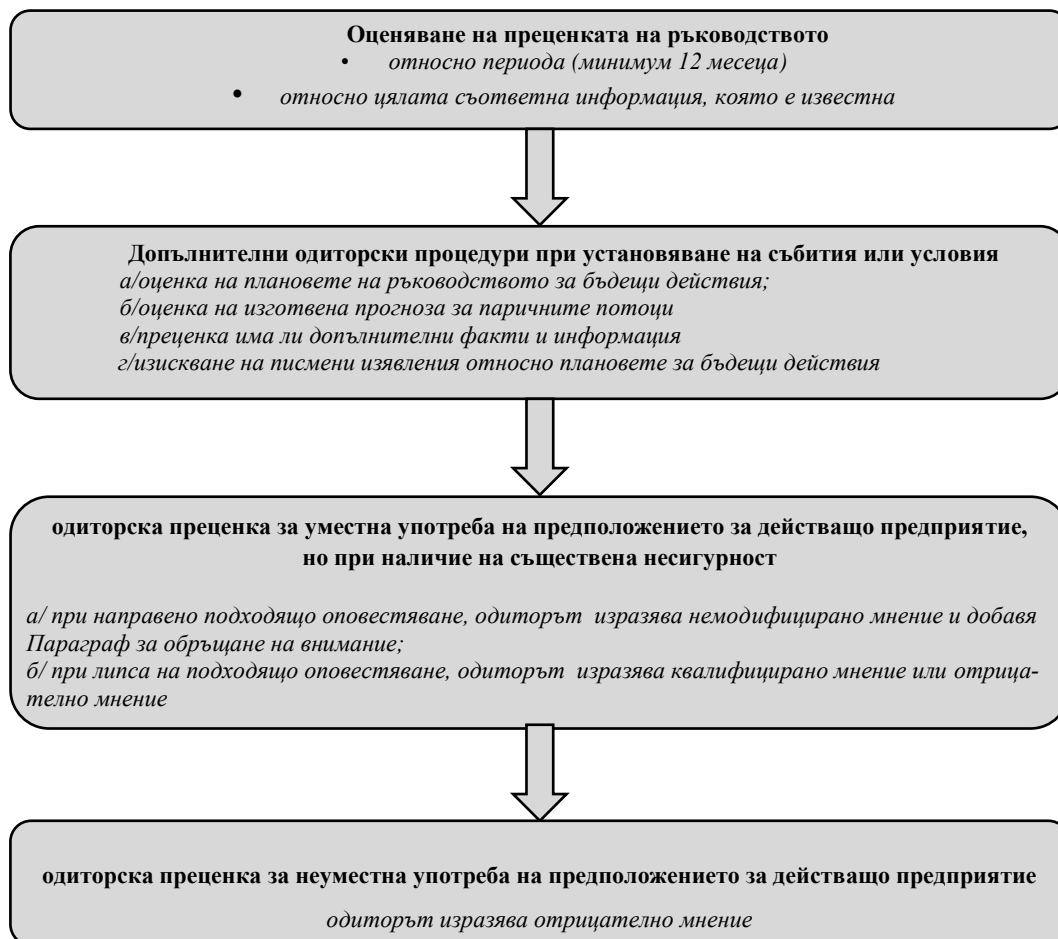
- висок гиъринг
- прекомерно разрастване, несъобразено с финансирането
- големи проекти, неуспехът на които може да срина компанията

Финалният етап на процеса се случва, когато симптомите на неуспех /фалит/ станат видими. Аргенти обособява четири такива групи симптоми. От равнището на крайната бална оценка може да се съди за съществуването в предприятието на тревожни тенденции, предвещаващи фалит. Обикновено компаниите, които не са в риск имат сравнително ниски балове (0–18), докато тези в риск формират бал над 25 (най-често между 35 и 70).

Макс.	фактически																																																																															
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Пропуски и дефицити</th></tr> <tr> <th colspan="3">Пропуски в управлението</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Автократичен стил на ръководство от страна на изпълнителния директор</td><td>8</td><td></td></tr> <tr> <td>Главният изпълнителен директор е същевременно и председател</td><td>4</td><td></td></tr> <tr> <td>Пасивен Борд на директорите</td><td>2</td><td></td></tr> <tr> <td>Небалансиран борд на директорите, непредставяне на всички бизнес функции или придаване на твърде голяма тежест на други</td><td>2</td><td></td></tr> <tr> <td>Слаб финансов директор</td><td>2</td><td></td></tr> <tr> <td>Повърхностно управление</td><td>1</td><td></td></tr> <tr> <th colspan="3">Дефицити в счетоводството</th></tr> <tr> <td>Липса на бюджет или бюджетен контрол</td><td>3</td><td></td></tr> <tr> <td>Липса на прогнози за паричния поток или неактуални такива</td><td>3</td><td></td></tr> <tr> <td>Липса на разходно счетоводство: разходите и приноса на всеки продукт или услуга не са известни</td><td>3</td><td></td></tr> <tr> <td>Лош отговор на промените : старомодни продукт или услуга, остарели производствени мощности, неактуални маркетингови методи, стари директори</td><td>15</td><td></td></tr> <tr> <td>Общ бал на пропуските и дефицитите</td><td>43</td><td></td></tr> <tr> <th colspan="3">Грешки</th></tr> <tr> <td>Висок ливъридж</td><td>15</td><td></td></tr> <tr> <td>Свърхтъргуване: дейността на фирмата се разширява по-бързо отколкото финансирането е в състояние да подкрепи този ръст, капиталовата база е твърде малка за нивото на активност, или капиталовата база не е адекватна на типа и естеството на бизнеса</td><td>15</td><td></td></tr> <tr> <td>Голям проект, който се е объркал или задължения, които компанията няма да е в състояние да изпълни, ако нещо се обърка</td><td>15</td><td></td></tr> <tr> <td>Общ бал на грешките</td><td>45</td><td></td></tr> <tr> <th colspan="3">Симптоми на затруднения</th></tr> <tr> <td>Финансовите анализи сочат недостиг или затруднения</td><td>4</td><td></td></tr> <tr> <td>Креативно счетоводство</td><td>4</td><td></td></tr> <tr> <td>Всякакви нефинансови признаци на проблеми: непочистени и неподдржани офиси и фабрики, текучество на персонала, нисък морал, слухове</td><td>4</td><td></td></tr> <tr> <td>Общ бал на симптомите</td><td>12</td><td></td></tr> <tr> <td>Общ А бал</td><td>100</td><td></td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>			Пропуски и дефицити			Пропуски в управлението			Автократичен стил на ръководство от страна на изпълнителния директор	8		Главният изпълнителен директор е същевременно и председател	4		Пасивен Борд на директорите	2		Небалансиран борд на директорите, непредставяне на всички бизнес функции или придаване на твърде голяма тежест на други	2		Слаб финансов директор	2		Повърхностно управление	1		Дефицити в счетоводството			Липса на бюджет или бюджетен контрол	3		Липса на прогнози за паричния поток или неактуални такива	3		Липса на разходно счетоводство: разходите и приноса на всеки продукт или услуга не са известни	3		Лош отговор на промените : старомодни продукт или услуга, остарели производствени мощности, неактуални маркетингови методи, стари директори	15		Общ бал на пропуските и дефицитите	43		Грешки			Висок ливъридж	15		Свърхтъргуване: дейността на фирмата се разширява по-бързо отколкото финансирането е в състояние да подкрепи този ръст, капиталовата база е твърде малка за нивото на активност, или капиталовата база не е адекватна на типа и естеството на бизнеса	15		Голям проект, който се е объркал или задължения, които компанията няма да е в състояние да изпълни, ако нещо се обърка	15		Общ бал на грешките	45		Симптоми на затруднения			Финансовите анализи сочат недостиг или затруднения	4		Креативно счетоводство	4		Всякакви нефинансови признаци на проблеми: непочистени и неподдржани офиси и фабрики, текучество на персонала, нисък морал, слухове	4		Общ бал на симптомите	12		Общ А бал	100				
Пропуски и дефицити																																																																																
Пропуски в управлението																																																																																
Автократичен стил на ръководство от страна на изпълнителния директор	8																																																																															
Главният изпълнителен директор е същевременно и председател	4																																																																															
Пасивен Борд на директорите	2																																																																															
Небалансиран борд на директорите, непредставяне на всички бизнес функции или придаване на твърде голяма тежест на други	2																																																																															
Слаб финансов директор	2																																																																															
Повърхностно управление	1																																																																															
Дефицити в счетоводството																																																																																
Липса на бюджет или бюджетен контрол	3																																																																															
Липса на прогнози за паричния поток или неактуални такива	3																																																																															
Липса на разходно счетоводство: разходите и приноса на всеки продукт или услуга не са известни	3																																																																															
Лош отговор на промените : старомодни продукт или услуга, остарели производствени мощности, неактуални маркетингови методи, стари директори	15																																																																															
Общ бал на пропуските и дефицитите	43																																																																															
Грешки																																																																																
Висок ливъридж	15																																																																															
Свърхтъргуване: дейността на фирмата се разширява по-бързо отколкото финансирането е в състояние да подкрепи този ръст, капиталовата база е твърде малка за нивото на активност, или капиталовата база не е адекватна на типа и естеството на бизнеса	15																																																																															
Голям проект, който се е объркал или задължения, които компанията няма да е в състояние да изпълни, ако нещо се обърка	15																																																																															
Общ бал на грешките	45																																																																															
Симптоми на затруднения																																																																																
Финансовите анализи сочат недостиг или затруднения	4																																																																															
Креативно счетоводство	4																																																																															
Всякакви нефинансови признаци на проблеми: непочистени и неподдржани офиси и фабрики, текучество на персонала, нисък морал, слухове	4																																																																															
Общ бал на симптомите	12																																																																															
Общ А бал	100																																																																															

Както вече беше посочено предположението "действащо предприятие" подлежи на преценка от ръководството, а задачата на одитора е да прецени целесъобразността на използване на това предположение. Международните одиторски стандарти не се ангажират с възможните конкретни техники и методи, някои от които бяха представени по-горе, но изискват одиторът да преразгледа одиторската оценка за риска и да модифицира планираните одиторски процедури по подходящ начин в случаите, когато по време на одита са получени допълнителни одиторски доказателства, които се отразяват върху неговата оценка, в т.ч. ако са идентифицирани събития или условия, които могат да породят значителни съмнения относно способността на предприятието да продължи да функционира като действащо. Въз

основа на получените доказателства, се изисква от одитора да определи съществува ли по негова преценка значителна несигурност, свързана със събития или условия, които самостоятелно или взети заедно, могат да породят съществено съмнение относно тази възможност. Действията, които се очаква да бъдат извършени от одитора, включват следното:



Изследвания в САЩ показват, че в последните години е нараснал броя на модифицираните одиторски доклади заради действащо предприятие – от 9.82% през 2000 год. на 13.74% през 2001 и съответно на 16.57% през 2002 год. и 17.01% през 2010 год. Изследвания на Geiger et al. (2005) and Sercu et al. (2006) показват, че е по-вероятно да се получи модифицирано мнение след декември 2001 год., което се свързва с големите финансови скандали и замесването на одитори в тях¹. За България подобни изследвания не са правени, поради което не могат да бъдат направени и съответни изводи за адекватността на изразеното одиторско мнение. Въпрос, който поради силния обществен интерес и в името на запазване на доверието на обществото трябва да намери своя отговор.

¹ Цитирано по Elizabeth Carson, Neil L. Fargher Audit Reporting for Going-Concern Uncertainty: A Research Synthesis, Auditing: A Journal of Practice & Theory, Vol. 32, Supplement 1, 2013.

Използвана литература

1. Кабаиванов, С., Повишаване точността на финансовия анализ с помощта на невронни мрежи. – Международна научна конференция "Съвременни методи в управлението", УНСС, Равда, 2008, стр. 247-253
2. Касърова, В., Модели и показатели за анализ на финансовата устойчивост на компанията, Научен електронен архив на НБУ, 2010
3. Уолш, К. Ключовите коефициенти в мениджмънта. С., ИнфоДАР, 2008
4. Altman, Edward I. Predicting financial distress of companies: Revisiting the Z-score and ZETA® Models
5. American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). 1988. The Auditor's Consideration of an Entity's Ability to Continue as a Going Concern. Statement on Auditing Standards (SAS) No. 59. New York, NY: AICPA
6. Argenti, J., Corporate Collapse: the causes and symptoms, McGraw-Hill London, 1976
7. Barnes, P., and Huan, H. D. The Auditor's Going Concern Decision: Some UK Evidence Concerning Independence and Competence. Journal of Business Finance and Accounting, 1993
8. Beaver, W.H, Financial Ratios as Predictors of Failure. Empirical Research in Accounting: Selected Studies. Supplement to Journal of Accounting Research, pp71-111, 1966
9. Carson, E., Fargher, N. L., Geiger, M. A., Lennox, C. S., Raghunandan, K., & Willekens, M. (2012). Audit reporting for going-concern uncertainty: A research synthesis. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32(sp1), 353-384.
10. Cheffers, M., D. Whalen, and M. Thrun. 2010. *2009 Going Concerns: A Ten Year*
11. *Review*. Audit Analytics: Sutton, MA.
12. COFACE BANKRUPTCY REPORT: INSOLVENCIES ON THE RISE THROUGHOUT CENTRAL EUROPE
13. Funcke Nadine, Credit rating changes & Auditor reporting Accuracy, 2014
14. Xu Y; Jiang AL; Fargher N; Carson E, 2011, 'Audit Reports in Australia during the Global Financial Crisis', *Australian Accounting Review*, vol. 21, no. 1,

ПРЕВЕНЦИЯ НА ИЗПИРАНЕТО НА ПАРИ В ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ*

Изпирането на пари е процес, обособен в три фази:

- влягане или пласмент (placement) – реализация на първоначално влягане във финансовата система или на първоначална трансформация на придобитото чрез или по повод на престъпление имущество с цел да се затрудни неговата идентификация;
- разслояване (layering) – осъществяват се многоходови, обикновено трансгранични финансови и други икономически операции и други трансакции с имуществото, чрез които значително се затруднява установяването на престъпния му характер;
- интегриране (integration) – процесът се финализира, като имуществото се интегрира или инвестира в легалната икономика.

В повечето случаи изпирането на пари не се ограничава само на територията на една държава. "Изпиране на пари е налице дори когато деянията, чрез които е получено имуществото-обект на изпиране, са извършени на територията на друга държава"¹. Обикновено при този процес средствата придобити по незаконен начин се въвеждат в легалната икономика преминавайки през две или повече държави, с цел по-трудното им проследяване.

"Технологията на прането непрекъснато се усъвършенства и в зависимост от условията мени мащабите си. Основен момент в избора на технология за изпирането на пари играе наличието или отсъствието на подходящи местни закони и тяхното участие в системата на международното сътрудничество на борбата с престъпния бизнес".²

Търговските банки осъществява дейността си по прилагането на Закона за мерките срещу изпирането на пари (ЗМИП), в съответствие със законодателството на Република България и приложимото законодателство на Европейския съюз в рамките на компетенциите си.

При неспазване изискванията на ЗМИП всяка банка е изложена на следните рискове:

- **Законов риск** – възможност за санкции за неспазване правилата и регулациите, които са в сила;
- **Репутационен риск** – вреда на имиджа на банката сред инвеститорите и клиентите. Този риск е изключително важен, тъй като етичните ценности са основни за изграждане на идентичността на една финансова институция и затова всяка банка е необходимо да създаде стриктни и прозрачни процедури, които да бъдат съблюдавани при селектирането на клиенти и при сключване на сделки от всякакъв вид;
- **Операционен риск** – рискът от загуба в резултат на грешки, нарушения на установени правила и процедури, щети причинени от прекъсвания на вътрешни процеси или от служители; също така от загуби породени от сиване на вътрешни системи или от външни събития.

Мерките за превенция на използването на финансовата система за целите на изпирането на пари са:

- идентифициране на клиенти и проверка на тяхната идентификация;
- идентифициране на действителния собственик на клиента – юридическо лице и предприемане на съответни действия за проверка на неговата идентификация по начин,

* Николай Алдимиров – катедра "Финансов контрол", УНСС.

¹ Асенов, Е., "Основи на банковия контрол", Издателство "Стопанство", София, 2009.

² Пак там.

който дава достатъчно основание на банката да приеме за установен действителния собственик;

- събиране на информация от клиента относно целта и характера на отношението, което е установено или предстои да бъде установено с него;
- текущо наблюдение върху установените търговски или професионални отношения и проверка на сделките и операциите, извършвани в рамките на тези отношения, доколко те съответстват на наличната информация за клиента, за неговата търговска дейност и рисков профил, в т. ч. изясняване на произхода на средствата в посочените от закона случаи;
- разкриване на информация относно съмнителни операции, сделки и клиенти.

Тези мерки са задължителни за всички 33 категории лица изброени в чл. 3. (2) от ЗМИП¹.

Установяване на бизнес отношения и идентификация

Служителите на всяка банка са длъжни да идентифицират клиентите при установяване на търговски или професионални отношения, в т. ч. при откриване на сметка, както и при извършване на операция или сключване на сделка на стойност над 30 000 (тридесет хиляди) лева или тяхната равностойност в чужда валута и при осъществяване на операция в наличност на стойност над 10 000 (десет хиляди) лева или равностойността ѝ в чужда валута. Клиентите се идентифицират и в случаите на извършване на повече от една операция или сделка, които поотделно не надвишават 30 000 лв. или тяхната равностойност в чужда валута, съответно 10 000 лв. или тяхната равностойност в чужда валута /при операции в наличност/, но са налице данни, че операциите или сделките са свързани. Не се допуска откриване или поддържане на анонимна сметка или сметка на фиктивно име.

При невъзможност на служителите на банката да идентифицират клиента в съответствие с вътрешните правила, те отказват извършването на операцията или сделката или установяването на търговски и професионални отношения, в т. ч. откриване на сметка.

В изпълнение на изискването "Познавай своя клиент" (KYC), при създаване на бизнес отношение с нови клиенти, служителите на банката събират информация за основната им професионална дейност, региона/държавата, в която се осъществява бизнеса им, както и информация за целта и очаквания от тях тип на бизнес отношение с банката. Събраната информация се съхранява в клиентското досие на клиента.

Проверката на идентификационните данни на клиентите и действителните собственици на юридическите лица се извършва преди установяването на търговски или професионални отношения, откриването на сметка или извършването на операция или сделка.

Банката идентифицира физическите лица, които са действителни собственици на клиент – юридическо лице, както и предприемат действия за проверка на тяхната идентификация в зависимост от вида на клиента и нивото на риск, което произтича от установяването на клиентските отношения и/или на извършването на сделки или операции с такъв вид клиент. При липса на друга възможност идентифицирането може да се извърши чрез декларация, подписана от законния представител или пълномощника на юридическото лице.

Банката е длъжна да установи дали клиентът действа от свое име и за своя сметка или от името и за сметка на трето лице. Ако операцията или сделката се извършва чрез представител, Банката изисква доказателства за представителна власт и идентифицира представителя и представлявания.

¹ Закон за мерките срещу изпирането на пари (точка 33 е нова - ДВ, бр. 22 от 2014 г., в сила от 11.03.2014 г.).

В случаите на извършване на операция или сделка от името и за сметка на трето лице без упълномощаване, банката идентифицира третото лице, от името и за сметка на което се извършва операцията или сделката, както и лицето, извършило операцията или сделката.

При съмнение, че лицето, извършващо операция или сделка, не действа от свое име и за своя сметка, банката уведомява компетентния за това орган – дирекция "Финансово разузнаване" на Държавна агенция "Национална сигурност" (ДФР – ДАНС), и предприема подходящи мерки за идентифициране на лицето, в чиято полза реално се извършва операцията или сделката.

В зависимост от оценката на потенциалния риск банката прилага опростени или разширени мерки за проверката на идентификационните данни на клиентите и действителните собственици.

Събраната информация за лицата се използва от банката за първоначална оценка на рисковия профил на клиента.

Категориите клиенти с по-висок риск, които се поставят на особено наблюдение и по отношение на които се прилагат разширени мерки, са:

- клиенти по смисъла на чл. 5а ЗМИП, които заемат или са заемали висша държавна длъжност в Република България или в чужда държава, както и по отношение на клиенти, които са свързани с тях лица (politically exposed persons – PEPs);
- клиенти от държави и територии под наблюдение, които не са приели международно приетите мерки за борба с изпирането на пари;
- клиенти, които нямат постоянно пребиваване или място на търговска дейност в страната;
- офшорни компании;
- компании с номинални собственици или с акции и дялове на приносител;
- компании на доверително управление.

Разширени мерки са една или няколко от изброените по-долу:

- изискване на допълнителни документи и информация от клиента;
- извършване на посещения на посочения от клиента адрес;
- събиране на сведения чрез друг клиент;
- справки в интернет;
- изискване за референции от банки – кореспонденти в страната и чужбина;
- събиране на сведения за източника на доходи;
- проверка на дейността на клиента, включително чрез посещение на негови производствени или административни помещения или чрез събиране на сведения от негови контрагенти;
- проверка при работодателя на клиент – физическо лице;
- мерки, съдържащи се в указания на министъра на финансите или дирекция "Финансово разузнаване" на ДАНС;
- други мерки, преценени от банката като подходящи.

Банката преценява във всеки конкретен случай какви мерки да приложи в зависимост от вида на клиента, характера на неговата дейност и бизнес отношенията с него.

Банките са длъжни да прилагат разширени мерки и по отношение на продукти или сделки, които биха могли да доведат до анонимност.

Кореспондентски банкови отношения

При встъпване в кореспондентски отношения с кредитна институция от трета държава, която не е кредитна институция от Република България, от друга държава членка или банка

от трета държава, включена в списък, утвърден със съвместна заповед на министъра на финансите и управителя на Българската народна банка, банката е длъжна да:

- събере достатъчно информация за кредитната институция-респондент, позволяваща ѝ да разбере напълно характера на дейността, както и да определи на основата на публично достъпна информация каква е репутацията на институцията и качеството на надзора ѝ;
- оцени вътрешните механизми за контрол срещу изпирането на пари и финансирането на тероризъм, прилагани от кредитната институция-респондент;
- създаде организация, според която установяването на нови кореспондентски банкови отношения да се извършва само след предварително одобрение от лице на ръководна длъжност в кредитната институция;
- разпредели отговорностите на всяка от двете кореспондиращи си институции по прилагането на мерките срещу изпирането на пари и финансирането на тероризъм, като разпределението съответно се документира.

Закона за мерките срещу изпирането на пари забранява на банките, учредени на територията на Република България, и на чуждестранни банки, осъществяващи дейност на територията на страната чрез клон, да встъпват в кореспондентски (банкови) отношения с банки в юрисдикции, в които те нямат физическо присъствие и не принадлежат към регулирана финансова група.

Банките, учредени на територията на Република България, и чуждестранните банки, осъществяващи дейност на територията на страната чрез клон, не могат да установяват кореспондентски отношения с банки извън страната, които позволяват техните сметки да бъдат използвани от банки в юрисдикции, в които те нямат физическо присъствие и не принадлежат към регулирана финансова група.

Съществуващи бизнес отношения

Банките поддържат актуална информацията за своите клиенти и за извършваните от тях операции и сделки, като периодично преглеждат и актуализират съществуващите бази данни.

Базите данни за клиентите и бизнес отношенията с потенциално по-висок риск се преглеждат и актуализират на по-кратки периоди.

При необходимост актуалността на информацията се проверява и се извършват допълнителни действия по идентифициране и проверка на идентификацията в съответствие със Закона за мерките срещу изпирането на пари и правилника за прилагането му, когато:

- е извършена операция или сделка на стойност, различна от обичайната за клиента;
- има значителна промяна в начина, по който се използва откритата сметка, или в начина, по който се извършват определени операции или сделки;
- на банката ѝ стане известно, че информацията, с която разполага за съществуващ клиент, е недостатъчна.

Вътрешни правила за контрол и предотвратяване на изпирането на пари и финансирането на тероризъм

Банките в 4-месечен срок от регистрацията им приемат вътрешни правила за контрол и предотвратяване изпирането на пари, които се утвърждават от председателя на Държавна агенция "Национална сигурност" или оправомощено от него длъжностно лице.

С вътрешните правила се установяват:

- ясни критерии за разпознаване на съмнителните операции или сделки и клиенти;
- условията и редът за събиране, анализиране, съхраняване и разкриване на информация за операции или сделки;

- правилата за организиране и за работа на специализираната служба;
- разпределението на отговорността за прилагане на мерките срещу изпирането на пари по клоновете на банката и мерки, включващи процедури за оценка на риска по отношение на клонове и дъщерни дружества, ако има такива;
- използването на технически средства по превенция на изпиране на пари;
- системата за вътрешен контрол по изпълнение на задълженията, установени в ЗМИП и в актовете по прилагането му;
- правилата за обучение на служителите от специализираните служби;
- правилата за обучение на останалите служители;
- други изисквания съобразно особеностите на дейността на банката.

Специализирани служби за предотвратяване изпирането на пари и финансирането на тероризъм в търговските банки

Търговските банки създават специализирани служби за предотвратяване изпирането на пари и финансирането на тероризъм които:

- събират, обработват, съхраняват и разкриват информация за конкретните операции или сделки;
 - събират доказателства относно собствеността на имуществото, подлежащо на трансфер;
 - изискват сведения за произхода на паричните средства или ценности – предмет на операциите или сделките; произходът на тези средства се удостоверява с декларация;
 - организира документооборота съгласно изискванията на Закона за мерките за изпиране на пари и Закона за мерките срещу финансиране на тероризма;
 - прилага мерките за контрол и предотвратяване изпирането на пари и финансирането на тероризма във всички клонове и звена на банките;
 - разработва вътрешни принципи и конкретни процедури за предотвратяване изпирането на пари и финансирането на тероризма;
 - събират информация за своите клиенти и поддържат точна и подробна документация за операциите им с парични средства или ценности, включително сведенията и документите по чл. 6 от Валутния закон;
 - организират обучението на служителите, с цел повишаване тяхната квалификация при прилагане мерките срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма;
 - при съмнение за изпиране на пари предоставят събраната информация по горните точки на дирекция "Финансово разузнаване" на Държавна агенция "Национална сигурност" по реда на чл. 11 от ЗМИП;
- Функциите на специализираните служби по предотвратяване изпирането на пари са:
- получава, анализира и докладва сигнали за съмнителни операции и клиенти от всички структурни единици в централата и клоновата мрежа на банката, чрез специализиран софтуер и други източници;
 - осъществява контрол и консултира служителите на банката при всеки случай на възникване на съмнение по отношение на клиент и/или операция и/или сделка;
 - осъществява непосредствена връзка с дирекция "Финансово разузнаване" на Държавна агенция "Национална сигурност" /ДАНС/ и я уведомява за всеки конкретен случай при установяване или при съмнение за изпиране на пари;
 - при необходимост, и/или по искане на дирекция "Финансово разузнаване" на ДАНС, изисква допълнителна информация по конкретни случаи от служителите, подали сигнала.

Обучение на служителите

Едно от най-важните неща в процеса на превенция на изпирането на пари и финансирането на тероризъм е обучението на служителите на банковите институции. Обучението на служителите се изразява в следните аспекти:

- Обучението на персонала за спазване на изискванията на ЗМИП, на правилника за неговото прилагане и на вътрешните правила на банката, се извършва под ръководството на управителя най-малко веднъж годишно за всички и поотделно – за всеки новопостъпил служител.
- Текущо се организира запознаване и разясняване на всички изменения и допълнения на нормативната уредба в областта на мерките срещу изпирането на пари и пресичане действия свързани с тероризъм и неговото финансиране.
- Банката трябва да запознае всички свои служители със ЗМИП и правилника за неговото прилагане и периодично да провежда курсове, работни срещи, дискусии за обучение по методите за изпиране на пари и финансирането на тероризма, тълкуването и приложението на нормативната уредба в областта на мерките срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма.
- Банките е желателно да реализират взаимен обмен на информация и технологии, обмяна на опит по прилагането на мерките срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма.
- Служителите попълват декларации, че са запознати с Вътрешните правила и се задължават да ги спазват.

В заключение, може да се каже, че "през изминалите няколко десетилетия станахме свидетели на създаване на нови инициативи, на нова култура за борба с прането на пари. Сега, както и в бъдеще, те трябва да бъдат не само приети, но и ефективно да се приложат и развият, за да доведат до желаните резултати. Признавайки, че прането на пари е глобален проблем, който изисква глобални решения, трябва да се признае и това, че е необходима глобална стратегия за осъществяване на този подход. Без глобално участие на всички региони и национални държави, без ясни хармонизирани политики, усилията срещу изпирането на пари са напразни".¹

Библиография

1. Асенов, Е., "Основи на банковия контрол", Издателство "Стопанство", София, 2009.
2. Петрунов, Г., "Инициативи в противодействието на изпирането на пари: глобални, регионални, национални.", Център за изследване на демокрацията, София, 2009.
3. Закон за мерките срещу изпирането на пари.
4. Правилник за прилагане на Закона за мерките срещу изпирането на пари.
5. Закон за Държавна агенция "Национална сигурност".
6. Правилник за прилагане на Закона за Държавна агенция "Национална сигурност".
7. Директивите на ЕС за предотвратяване използването на финансовата система за целите на изпирането на пари и финансирането на тероризъм.

¹ Петрунов, Г., "Инициативи в противодействието на изпирането на пари: глобални, регионални, национални.", Център за изследване на демокрацията, София, 2009.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ*

Для эффективного управления деятельностью предприятий, обеспечения их конкурентоспособности, прибыльности, эффективного использования и распределения чистой прибыли необходима рациональная организация учетно-аналитической системы.

На сельскохозяйственных предприятиях процессы формирования и отражения информации в учете характеризуются определенной сложностью и специфическими особенностями. Система фиксирования, контроля и анализа хозяйственных операций и событий субъектов АПК требуют определенных отраслевых приемов и методов, которые сформированы в отдельную учетно-аналитическую подсистему. Это, в первую очередь, связано со сложной и неоднородной финансово-хозяйственной деятельностью сельскохозяйственных предприятий [1].

Сельскохозяйственные предприятия отличаются между собой за формами собственности на землю, средствами производства, содержанием деятельности, структурой и размером посевных площадей, структурой сельскохозяйственной продукции, используемыми техникой и технологиями, системой управления, численностью работающих. Все эти факторы существенно влияют на организацию и построение учетно-аналитической системы сельскохозяйственного предприятия.

Вопрос налогообложения сельскохозяйственных производителей и процесс формирования налоговой отчетности традиционно привлекают к себе повышенное внимание круга научных интересов многих ученых. Исследованию данной проблематики посвященные труды как отечественных ученых: В. Андрущенко, О. Васирика, В. Вишневого, М. Демьяненко, Д. Деми, О. Кириленко, А. Крысоватого, М. Кучерявенка, И. Луниной, А. Соколовской, Л. Тулуша, В. Федосова и других, так и зарубежных ученых, а именно, И. Буздалова, А. Вагнера, О. Егеревой, В. Лебедева, И. Озерова, К. Панковой, В. Пэтти, Д. Рикардо, А. Смита, М. Тургенева, Д. Черника и других.

Современное состояние нормативно-методологического обеспечения налогов, учета и отчетности затрагивают вопрос бухгалтерского учета, как системы, которая формирует в форме отчетов, единственную и объективную информацию о финансово-хозяйственной деятельности субъектов ведения хозяйства из которой определяются государственные, предпринимательские, инвестиционные решения, база налогообложения, и другие важные показатели и решения [2].

В то же время документы налоговой отчетности, как это не парадоксально, выполняют функции первичных документов финансового учета, поскольку для складывания некоторых форм налоговой отчетности данные финансового учета – лишь исходная информационная база, а потом эти же формы налоговой отчетности являются основой для записей в аналитических реестрах финансового учета [3].

Расчет платы за землю складывается на основе акта на право собственности (пользование) на землю, а потом этот же расчет используют для записей в реестрах финансового учета. Аналогично используют расчет налога из владельцев транспортных средств и других самоходных машин, основой для складывания которого являются инвентарные карточки из учета основных средств.

* Рыковская Лилия, соискатель кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина, УДК: 657.

В налоговом учете первичным документом является налоговая накладная. Складывание этого документа является обязательным при реализации товаров, но есть и исключения. Новая форма налоговой накладной по существу, есть таковой, к которой мы привыкли за много лет, однако к порядку ведения Единственного реестра налоговых накладных, утвержденного постановлением Кабинета Министров Украины от 29 декабря в 2010 г. № 1246, внесены определенные изменения, утвержденные постановлением Кабинета Министров Украины от 30 января 2015 года [4, 5].

Реестру выданных и полученных налоговых накладных предоставили солидности. Именно к такому выводу можно прийти после ознакомления с новыми формами, утвержденными приказом Министерства финансов Украины от 22.09.2014 г. № 958 [6].

Реестр выданных и полученных налоговых накладных является основанием для отражения обобщенных результатов налогового учета в декларациях из НДС и они же ежемесячно подаются всеми без исключения плательщиками НДС к Государственным Налоговым органам в электронном виде вместе с декларацией.

В соответствии с Налоговым Кодексом Украины для налогоплательщиков введено документ – Единственный реестр налоговых накладных. В рамках ввода системы электронного администрирования налога на добавленную стоимость и опираясь на нормы постановления Кабинета Министров Украины от 16 октября 2014 года № 569 "Некоторые вопросы электронного администрирования налога на добавленную стоимость", с 01.02.2015, Государственная фискальная служба Украины ввела новый электронный сервис для налогоплательщиков, который предоставит возможность получить информацию относительно сведений о состоянии счета в системе электронного администрирования налога на добавленную стоимость и суммы налога, на которую он имеет право зарегистрировать налоговые накладные или расчеты корректировки в Единственном реестре налоговых накладных, а также номер самого счета открытого в системе электронного администрирования НДС [7].

По существу, в Единственном реестре налоговых накладных будет происходить регистрация данных относительно поставщика и покупателя. Поставщик после выписки налоговой накладной (расчету корректировки к ней) будет обязан зарегистрировать ее в электронном виде с помощью специального программного обеспечения и получить квитанцию в электронной форме о том, что его накладная прошла такую регистрацию. У покупателя без регистрации поставщиком налоговой накладной не будет признано налогового кредита, потому он обязан (именно обязан, а не имеет право) обосновать свой налоговый кредит полученной от поставщика налоговой накладной путем представления соответственного запроса в электронном виде к центральной базе данных Государственного Налогового Реестра Украины [7].

Плательщики налога на добавленную стоимость складывают отдельные Реестры за такими видами деятельности:

1) сельскохозяйственные предприятия, которые применяют специальный режим налогообложения деятельности в сфере сельского и лесного хозяйства, а также рыболовства в соответствии со статьей 209 раздела V Налогового кодекса Украины;

2) сельскохозяйственные предприятия всех форм собственности, которые отвечают критериям, определенным статьей 209 Кодекса, но которые не избрали специальный режим налогообложения деятельности в сфере сельского, лесного хозяйства и рыболовства и реализуют молоко, скот, птицу, шерсть собственного производства, а также молочные продукты, молочное сырье и мясопродукты, выработанные в собственных перерабатывающих цехах; перерабатывающие предприятия всех форм собственности, которые согласно пункта 1 подраздела 2 раздела XX Кодекса за реализованные ими молоко, молочное сырье и молочные продукты, мясо и мясопродукты, другую продукцию перерабатывающих животных, закупленных в живом весе (шкур, субпродукты, мясокостная мука), в полном

объеме направляют суммы налога на добавленную стоимость в специальный фонд государственного бюджета [8].

Реестр ведется в электронном виде в форме, утвержденной центральным органом налоговой службы, и по собственному желанию плательщика в бумажном виде (рис. 1).

Плательщики налога ежемесячно в сроки, что предвидены для представления налоговой отчетности (календарный месяц), в том числе для которых установлен отчетный налоговый период – квартал, подают органу государственной налоговой службы копии записей в реестрах выданных и полученных налоговых накладных за такой период в электронном виде.

Реестр является основой для отражения возведенных результатов такого учета в налоговых декларациях из налога на добавленную стоимость [6].

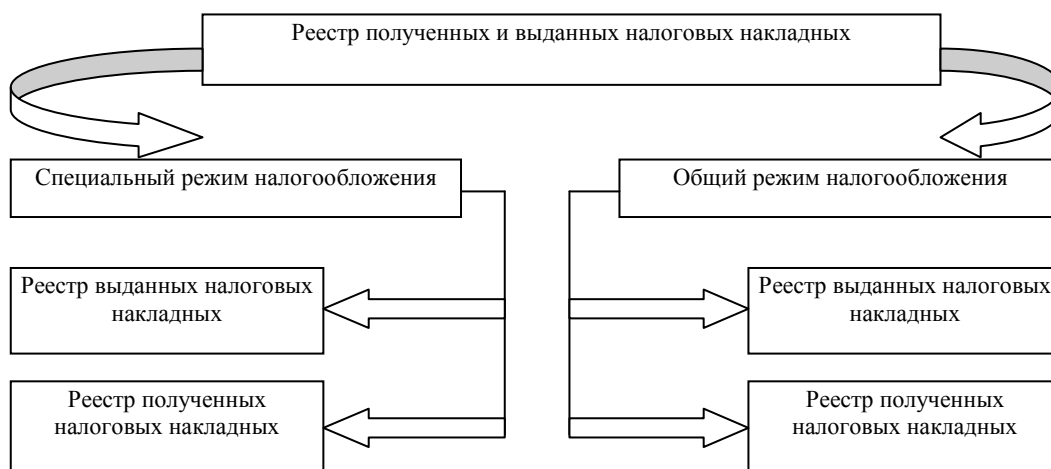


Рис. 1. Структура Реестра полученных и выданных налоговых накладных
[Разработано на основе источника 6]

Операции, которые облагаются налогом за специальным режимом налогообложения, отображаются в налоговой декларации из НДС за сокращенной формой, другие операции – в налоговой декларации, за которой осуществляются расчеты с бюджетом (рис. 2).

В налоговой Декларации из Налога на добавленную стоимость (специальной) отображаются лишь операции, связанные с поставкой молока, скота, птицы, шерсти собственного производства, а также молочной продукции и мясопродуктов, выработанных в собственных перерабатывающих цехах. В такой Декларации проставляется удельный вес стоимости сельскохозяйственных товаров (услуг) в стоимости всех товаров (услуг), поставленных в течение двенадцати последовательных отчетных периодов совокупно. Расчет удельного веса проводится в дополнении 9 к налоговой декларации из налога на добавленную стоимость (специальной) [10].

Сумма налога на добавленную стоимость, которая подлежит уплате (перечислению) сельскохозяйственным предприятием, в соответствии с налоговой декларацией за операциями из поставки выработанных (предоставленных) им сельскохозяйственных товаров (услуг), перечисляется сельскохозяйственным предприятием из текущего счета на специальный счет в сроки, установлены статьей 203 Налогового кодекса Украины для перечисления суммы налога на добавленную стоимость в государственный бюджет (до 15 числа ме-

сяца, следующего за отчетным (налоговым) периодом, предвиденного пунктом 203.2 настоящей статьи для представления налоговой декларации) [11].



Рис. 2. Виды Деклараций из Налога на добавленную стоимость для сельскохозяйственных предприятий
[Разработано на основе источника 9]

Сельскохозяйственное предприятие подает по месту своей регистрации, не позже последнего календарного дня месяца, который наступает за отчетным (налоговым) периодом, органу государственной налоговой службы копии платежных поручений о фактически зачисленных на специальный счет суммах налога на добавленную стоимость за каждый отчетный (налоговый) период.

Сумма налога на добавленную стоимость, что аккумулируется на специальном счете, не подлежит изъятию в государственный бюджет и используется сельскохозяйственным предприятием исключительно на потребности сельскохозяйственной отрасли, а начиная с 1 января, перечисляется на текущий счет сельскохозяйственного предприятия [9].

В случае нецелевого использования суммы налога на добавленную стоимость сельскохозяйственное предприятие несет ответственность в соответствии с законодательством.

В соответствии с пунктом 49.18 статьи 49 и пункта 203.1 статьи 203 Налогового кодекса Украины для представления налоговой декларации из налога на добавленную стоимость установлены такие строки:

- если отчетный (налоговый) период равняется календарному месяцу, декларация подается к органу государственной налоговой службы, в каком находится на учете плательщик налога, в течение 20 календарных дней, следующих за последним календарным днем отчетного (налогового) месяца;
- если отчетный (налоговый) период равняется календарному кварталу, декларация подается к органу государственной налоговой службы, в каком находится на учете налогопла-

тельщик, в течение 40 календарных дней, следующих за последним календарным днем отчетного (налогового) квартала.

Пунктом 49.20 статьи 49 Кодекса определено, что если последний день срока представления налоговой декларации приходится на выходной или праздничный день, то последним днем срока считается операционный (банковский) день, который наступает за выходным или праздничным днем [8].

Следовательно, на основе выше сказанного можем сделать вывод о том, что налоговая система сельского хозяйства в Украине предоставляет значительные льготы производителям этой отрасли через НДС. Учетное обеспечение формирования налоговой отчетности сельскохозяйственных предприятий имеет свои особенности. В частности, это касается реестра выданных и полученных налоговых накладных, который предусматривает отдельное отражение операций от реализации сельскохозяйственных и других видов продукции.

Список использованной литературы

1. Циліорик Г.І. Напрямки поліпшення якості облікової інформації щодо формування та розподілу доходів / Г.І. Циліорик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/871/35/>
2. Григорук А.А. Основи економічної теорії: навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів / А.А. Григорук, М.С. Палюх, Л.М. Литвин, Т.Д. Літвінова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tspu.edu.ua/subjects/economics/>
3. Огійчук М.Ф. Податковий облік на сільськогосподарських підприємствах в системі реєстрів журнально-ордерної форми обліку / М.Ф. Огійчук // "Облік і фінанси АПК" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/924/35/>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2010 р. № 1246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1246-2010-%D0%BF>
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 30 січня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/20-2015-%D0%BF>
6. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження форми реєстру виданих та отриманих податкових накладних та порядку його ведення" від 22.09.2014 р. № 958 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/20-2015-%D0%BF>
7. Постанова КМУ № 569 від 16 жовтня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhoblik.org.ua/nalogi/nds/2003-postanova-569.html>
8. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI
9. Огійчук М.Ф. Податковий облік на сільськогосподарських підприємствах в системі реєстрів журнально-ордерної форми обліку / М.Ф. Огійчук // "Облік і фінанси АПК" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/924/35/>
10. Додаток 9 в редакції Наказу Міністерства фінансів № 13 від 23.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-podatki/podatok-na-dodanu-vartist/normativno-pravovi-akti/63514.html>
11. Закон України Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо підтримки сільськогосподарських товаровиробників 2012, N 30, ст. 356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4268-17?nreg=4268-17&find=1&text=%E1%FE%E4%E6%E5%F2%F3&x=0&y=0>

НЯКОИ ПРОБЛЕМИ С ПЛАТЕНАТА ФОРМА НА ИЗВЪРШВАНЕ НА НЕЗАВИСИМИЯ ФИНАНСОВ ОДИТ СВЪРЗАНИ С ПОВИШАВАНЕ НА НЕГОВОТО КАЧЕСТВО*

Едно от съвременните предизвикателства пред независимия финансов одит е свързано с нуждата от приемане на допълнителни мерки за осигуряване принципа на независимост на одита и одиторите пред техните клиенти в лицето на поръчителите на одитния ангажимент. Тук има едно основно противоречие и то е, че проверката на финансовите отчети на предприятието представлява и форма на икономическа оценка на приетите от тях през отчетния период управленски решения. Същността на това противоречие се крие в платената форма на извършване на одита и някои проблеми, произхождащи от нея. В настоящата монография е направен опит, тези проблеми да бъдат обособени и подложени на анализ с цел да бъдат обобщени изводи за подобряване качеството на извършване на независимия финансов одит.

През 2012 г. Международната федерация на счетоводителите прави проучване, което разглежда проблемите с които се сблъсква независимия финансов одит. Резултатите от това проучване показват, че намаляването на цените в професията представлява един от основните проблеми на световния одит.¹ Притеснителен е факта, че около 30% от анкетираните европейски одитори (и 32% от азиатските такива), считат, че възнагражденията в одитния сектор представляват основен проблем за професията.

Схема 1 красноречиво показва, че като най-важен и значим проблем европейските одитори, определят този свързан с натиска за намаляване на възнагражденията.

В България, като страна намираща се в Европа, този въпрос е повече от актуален. През последните 10 години се наблюдава спад в цените на одиторските услуги, като това води след себе си и спад в качеството на одиторските услуги. Направено от автора, в началото на 2015 г. анкетно проучване, също потвърждава този факт. То сочи, че 98% от 111 анкетираните регистрирани одитора, са посочили, че в България съществува в натиск за принудително занижаване на одиторските възнаграждения.

За съжаление за момента не се вземат съществени мерки по този належащ проблем.

Както проф. М. Динев пише, "Задълбоченото изучаване на концептуалните основи на счетоводството и одита, теоретичните обобщения за тяхната приложимост е задача, която изисква обединените усилия на теорията и практиката."² Авторът напълно подкрепя това твърдение и счита, че решението на проблема свързан с платената форма на извършване на независимия финансов одит се крие в задълбоченото изучаване на концептуалните му основи.

* Докторант Жасмина Тошкова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС.

¹ Attolini, G. Chair, IFAC SMP Committee and P. Thomas, Deputy Director, SME and AMP affairs, IFAC= How to Cope with Pressure to Lower Fees, International Federation of Accountants August 2012, www.ifac.org/sites/default/news/files/IFAC-SMPC-FEE-Pressure-Article-to-MBs.pdf

² Динев, М., Концептуални основи на счетоводството и одита, Годишник на ИДЕС, гр. София, 2008.



Схема 1. Изследване на проблемите с които се сбъсква независимият финансов одит.

По отношение на адекватността на одиторските възнаграждения, ИДЕС извършва следната регулация. Като част от правилата и процедурите за контрол върху качеството на дейността на регистрираните одитори, разработени от Съвета за контрол по качеството на одиторските услуги са включени няколко контроли, които имат отношение към адекватността на одиторските възнаграждения, по смисъла на "установяване адекватността на одиторските възнаграждения, получени за одита"¹. Тези контроли се изразяват в попълването на Въпросник. Трите въпроса от него, които касаят адекватността на възнаграждението са за адекватността на отработените часове (дни), спрямо цената на одиторската услуга, дали възнаграждението е определено без зависимост от предоставянето на допълнителни услуги на одитираното предприятие и дали възнаграждението се основава на някаква условност. Основно проверката протича под формата на събеседване на контрольора/инспектора с проверявания одитор, както и проверка на документи и други доказателства за преценка адекватността на

¹ Чл. 40 в, ал. 1, т. 4 и т. 5 от ЗНФО.

одиторските възнаграждения, отнасящи се до проверката на определените за преглед индивидуални ангажименти. (Като за адекватен времеви ресурс се считат до 12 часа средно на ден за целия отчетен период.)

Както бе посочено, по-горе ИДЕС следи и съблюдава адекватността на одиторското възнаграждение спрямо три основни момента. Никои от тях обаче не засяга въпрос свързан с натиска за намаляване на възнагражденията с които регистрираните одитори не рядко се сблъскват. Тъй като, както е видно и от разгледаното по-горе изследване, този проблем е съществен за качеството на одиторските услуги, авторът предлага във въпросника на ИДЕС за проверка на адекватността на времевите и човешките ресурси и адекватността на одиторските възнаграждения, разработен от Съвета за контрол по качеството на одиторските услуги да бъде включен въпрос, дали върху одитора е имало натиск за намаляване на възнагражденията.

Предложенията за справяне с проблема на Международната федерация на счетоводителите са по-многобройни и включват:

1. Да се възприеме нов подход за ценообразуване и предлагане на пакетни услуги. (Като по този начин в пакета се включат и някои по-рядко ползвани услуги.)

2. Да се търсят начини чрез които често да се коментират ползите от одита в публичното пространство.

3. Предприятията да се стремят да се съсредоточават върху по-ценните си клиенти.

4. Да се максимизира използването на новите технологии, с цел по-ефективно извършване на одиторските услуги. Например, използване на имейл вместо традиционната поща или на одиторски софтуер, вместо чертане и попълване на таблици.

5. Да се преразглеждат често практиките по прилаганите услуги. Например дали да се предлагат допълнителни услуги, които биха увеличили разходите със сравнително малък степен, но в същото време биха направили пакетната услуга по-атрактивна за потребителите.

6. Да се търсят начини за намиране на евтини доставки. (Тук се има предвид от всякакво естество, например доставчик на интернет услуги, канцеларски материали и др.)

7. Да се използват по-ефективно ресурсите, включително и човешките ресурси, като се измислят стимули за повишаване на тяхната квалификация. Пример за това предложение е и оптимизирането на ползваните офис пространства, като се насърчават одиторите да извършват част от одитните ангажименти на място при клиента и друга част вкъщи.¹

Изводът, който може да се направи от предложенията на Международната федерация на счетоводителите е, че предложенията за справяне с проблема с насочени към понижаване на разходите но в същото време запазване на ефективността. Тези предложения биха послужили на отделния одитор, но не биха могли да се разглеждат като цялостно решение на проблема. Друг техният недостатък е този, че те представляват временни решения, които не съответстват на темпа на намаляване на възнагражденията за извършване на одиторски услуги.

Авторът счита, че адекватно решение на проблема със спада на цените е определяне на минимални цени. Според проведеното анкетно проучване за целите на дирестацията, което е разгледано по-подробно в четвърта глава, 98% от анкетираните 111 д.е.с. смятат, че има сериозен проблем с занижаването на одиторското възнаграждение. В развитите страни таки-

¹ Attolini, G. Chair, IFAC SMP Committee and P= Thompson, Deputy Director, SME and SPM Affairs, IFAC= How to cope with pressure to lower Feesq International Federation of Accountants (IFAC) in August 2012, [www=ifac=org/sites/default/files/IFAC-SMPC-FEE-Pressure-Article-to-MBs.pdf](http://www.ifac.org/sites/default/files/IFAC-SMPC-FEE-Pressure-Article-to-MBs.pdf)

ва мерки не се наблюдават, но проучване в интернет показва, че такива мерки съществуват в Пакистан ¹, Индия ², Непал ³, Малайзия ⁴ и др.

Интересно е да се разгледа определената минимална цена на час на одитор и минимум възнаграждение за ангажимент, определени от Пакистанския институт на дипломираните експерт счетоводители. Прагът за един час на извършващ одитна услуга съдружник в одиторско предприятие или д.е.с. работещ на свободна професия възлиза на 7500 рупии, като за листвани на борсата фирми с приход за предходната година над 5 млрд. рупии, минимума за одиторско възнаграждение е 1 000 000 рупии, а за малки предприятия най-ниската такса би могла да бъде 75 000 рупии. За уточнение, към 24.02.2015 г., един български лев се равнява на 58.98 рупии ⁵. Т.е. минималната цена на час на регистриран одитор в Пакистан е 127 лв. Тази цена е значително по-висока от колкото средното заплащане на час на регистриран одитор в България. Освен този факт е интригуващо и да се отбележи, че brutният вътрешен продукт на глава от населението в България за 2013 г. е 14 400 долара в сравнение с 3100 за същия период в Пакистан.

Темата за минимално одиторско възнаграждение на час при извършване на одиторски услуги, вълнува по-голямата част от представителите на професията. Това личи и от протокола на една от срещите на д.е.с. в ИДЕС. Той гласи, че "отново бе повдигнат въпроса за въвеждане на минимални часови ставки за одит, но г-н Костов напомни за невъзможността на въвеждането им, поради мнението на Комисията за защита на конкуренцията, че това би представлявало картелно споразумение, което е санкционно."⁶

В статия от български икономически вестник от 2008 г. противниците на идеята за определяне на минимални прагове за одиторското възнаграждение твърдят, че "Фиксирането на минимални цени е сред най-тежките нарушения на конкуренцията. В доклада си за професионалните услуги от 2005 г. Европейската комисия посочва, че препоръчителните или фиксираните цени позволяват на участниците на пазара да предвидят с голяма сигурност ценовата политика на конкурентите си, което снижава степента на конкурентност между тях. Затова КЗК предлага да отпадне възможността за фиксирани цени при извършване на одити, която е заложена в решение на управителния съвет на ИДЕС от 1999 г. и текстове в устава на института."⁷ Освен това, "от КЗК отбелязват, че действително, в закона няма ценови ограничения, но уставът на ИДЕС, който е приет след влизането в сила на закона за независимия одит, изрично предвижда възможност за определяне и актуализиране на минимални цени. Проблем е не размерът, а самото фиксирането на долна граница на часовата ставка. Ако представителите в бранша настояват, че цените не са актуализирани от 1999 г. въпреки промените в икономическите условия и че реално цените не се ръководят от тях, няма никаква пречка за отпадането на този текст."⁸

Подобен тип твърдения, обаче често са изказани от лица, които не са запознати в детайли с особеностите на одиторската професия. "След като подобен тип минимални цени съществуват за адвокати и архитекти, би следвало това да бъде възможно и за регистрира-

¹ The council of the Institute Revises ATR-14, Minimum hourly Charge Out Rates and Minimum Fee For Audit Engagements, www.icap.org.pk/userfiles/file/ATR%2014%20%28%Revised-2008%29.pgф

² www.caclubindia.com/experts/minimum-audit-fees-935735.asp, www.icaй.org.new_post=html?post_id=7493&c_id=219

³ www.bakertillynepal.com/regaccprofnp.php

⁴ www.klmanagement.com.my/blog/recommended-audit-fee-in-malaysia

⁵ http://bg.coinmill.com/BGN_PKR.html#BGN=1

⁶ Протокол от среща на четвърта СРО с г-н Бойко Костов и г-н Велин Филипов, проведена на 07.01.2015 г. от 16 ч. в ИДЕС

⁷ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2004rank.html>

⁸ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2004rank.html>

ните одитори", това заявява и проф. Михаил Динев в интервю дадено на национален ежедневник¹. Авторът напълно подкрепя неговото виждане и счита, че изискванията за защита на конкуренцията не би следвало да се абсолютизират, а да се търси в ползата на обществото. Съвършенната конкуренция е рядкост и съществува на пазари на услуги, които изискват много по-малка професионална подготовка от тази, които е необходима на регистрирания одитор, адвоката или архитекта.

Ценообразуването може да се извършва (както е споменато в уводната част накратко), по начин подобен на този при нотариусите. Предлага се ценообразуване аналогично с това при нотариусите, тъй като тяхната функция отново е да потвърждават верността на обществено значима информация. Любопитното е, че те работят на фиксирани цени. Закона за нотариусите и нотариалната дейност гласи, че "размерите на нотариалните такси се определят по тарифа, приета от Министерски съвет по предложение на министъра на правосъдието след съгласуване с Нотариалната камара"². Аналогично на горното, но година по-рано, с постановление 204 на Министерски съвет от дата 15.08 се определя възнаграждението на д.е.с. за заверка на счетоводните отчети на предприятията с държавно участие над 50 процента. По късно, обаче Наредба 204 е отменена.

Друга особеност при регламентирането на нотариалната професия представлява вид ограничение на конкуренцията. То се изразява във факта "на 10 000 жители в определен район се открива едно място за нотариус"³.

Аналогично ограничаване за конкуренцията би могло да се приложи и при регистрираните одитори, но на база броят на подлежащите на одит предприятия в България. Според обработените в НАП към 29.07.2013 г., данъчни декларации (декларации по чл. 92 от ЗКПО за 2012 г.), броят фирми с дейност (изключени са тези без дейност), регистрирани във всички търговски дирекции на НАП, със задължение за извършване на финансов одит съгласно Закона за счетоводство са 12 869.⁴

Авторът предлага се определи средна бройка на предприятия обслужвани от един регистриран одитор по райони и на базата на получения коефициент (броя предприятия подлежащи на одит делено на броя одитори) да се откриват конкурси за д.е.с. според спепента на нарастване на броя ползвателите на одиторските услуги.

Тъй като изискването за задължителен независим финансов одит е регламентирано с закон, е логично изпълнението на одитните процедури да се извършва по сходен начин и на определено ниво на задълбоченост. Такова ниво на задълбоченост предполага и фиксирането на минимални прагове на одиторските услуги. Основната причина за тази необходимост, е че няма как да се извършат всички необходими одитни процедури в дълбочина, на ниска цена. А желанието да се спечели клиент в силно конкурентна среда, може да доведе до ситуация в която регистрирания одитор предлага по-ниска цена, с цел да задържи клиента, но с намерението да съкрати процедурите или да ги извърши не достатъчно задълбочено.

В заключение на гореизложената проблематика следва да се обобщи, че проблемите свързани с одита в световен мащаб са породени от неговата платена форма. От тук идва и логичния въпрос дали е уместно да твърдим, че платената форма на независимия контрол на достоверността на финансовата отчетност, възникнала през по-миналия век вече се е изчер-

¹ http://www.dnevnik.bg/intervju/2005/11/21/100525_predsdateliat_na_us_na_ides_prof_mihail_dinev/

² Закон за нотариусите и нотариалната дейност загл. изм. – ДВ, бр. 123 от 1997, чл. 85, ал. 3

³ Пак там чл. 10. ал. 1

⁴ Официален отговор на НАП, ЦУ София с изх. номер 94Ж-32#4/06.08.2013 г., относно искане за предоставяне на информация за повторно използване в дисертационния труд на докторант Жасмина Тошкова.

пала и дали не следва да се мисли в нова посока, като например плащане към фонд за независим финансов одит в които заинтересуваните лица правят вноски с цел да защитят интереса си. Във своята книга "Международни одиторски стандарти, Системи за вътрешен контрол", авторите Никол Герхорд, Пол Смит и Рене Абхелмауер споделят друго виждане по този въпрос, че не могат да дадат положителен отговор на този въпрос (, че платената форма на независимия одит се е изчерпала), тъй като одитът винаги е бил атрибут на пазарната икономика. И допълват, че в пазарни условия ценовия характер се смята за един от най-важните, заедно с конкуренцията и осигурява най-голяма икономическа изгода за купувача – клиента на одиторските услуги. "

От казаното до тук може да се обобщи, че основната причина за тази толкова противоречива ситуация, която се е създала на световния, а и включително и на Българския пазар, при оказване на одиторски и консултантски услуги, има системен характер и е предизвикана от негативното влияние на един обобщен фактор, който можем да наречем "заплатеност". Това явление е проблематично и следва да бъде подложено на детайлен анализ, като решение в случая е нужно да се търси в подхода от частното към общото или казано с други думи не в определянето на общовалиден световен принцип, а напротив чрез локанло намиране на подходящия механизъм във всяка отделна държава.

Библиография

1. Динев, М., Концептуални основи на счетоводството и одита, Годишник на ИДЕС, гр. София, 2008.
2. Закон за Независимия Финансов Одит, Обн., ДВ, бр. 101 от 23.11.2001 г., в сила от 1.01.2002 г.
3. Закон за нотариусите и нотариалната дейност загл. изм. – ДВ, бр. 123 от 1997, чл. 85, ал. 3.
4. Протокол от среща на четвърта СРО с г.н Бойко Костов и г.н Велин Филипов, проведена на 07.01.2015 г. от 16 ч. в ИДЕС
5. Официален отговор на НАП, ЦУ София с изх. номер 94Ж-32#4/06.08.2013 г., относно искане за ипредоставяне на информация за повторно използване в дисертационния труд на докторант Жасмина Тошкова.
6. www.icap.org
7. www.caclubindia.com
8. www.ica.org
9. www.bakertillynepal.com.
10. www.klmanagement.com
11. bg.coinmill.com/BGN_PKR.html#BGN=1
12. [factbook/rankorder/2004rank.html](http://factbook.rankorder/2004rank.html)

**НАПРАВЛЕНИЕ "МЕНИДЖМЪНТ, МАРКЕТИНГ
И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО. КОПОРАТИВЕН КОНТРОЛ
И РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА В БЪЛГАРИЯ И ЕС"**

**THEMATIC SECTION "MANAGEMENT, MARKETING
AND ENTREPRENEURSHIP, CORPORATE CONTROL
AND BUSINESS DEVELOPMENT IN BULGARIA AND IN THE EU"**

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

МАРКЕТИНГ ЛОЯЛЬНОСТИ	431
д.э.н., профессор, Наталия Карпенко, зав. кафедрой маркетинга Высшего учебного заведения Укркоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"; Марина Иванникова, старший преподаватель кафедры маркетинга Высшего учебного заведения Укркоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", Украина	
MODERN CONDITION AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY AND FINANCIAL SYSTEM.....	438
Yelena Valerievna Chernyavskaya, Professor, Doctor of Economics, Poltava University of Economics and Trade, Ukraine	
КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	443
к.э.н. Мария Лысенко, доц., к.э.н. Янина Барыбина, Полтавский университет экономики и торговли, Украина	
КОРЕКЦИИ НА ПАЗАРНИТЕ МНОЖИТЕЛИ ПРИ СРАВНИТЕЛНИЯ ПОДХОД ЗА ОЦЕНКА НА БИЗНЕСА	452
доц. д-р Любомир Тодоров, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И СПОСОБЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ	464
Сорока Любомир, соискатель кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина	
ENTRY AND OPERATION OF AUTOMOTIVE COMPANIES IN THE EMERGING MARKETS OF EAST EUROPE, FACTORS FOR SUCCESS. THE CASE OF BULGARIA	471
Iavor Bachev, King's College London	
НОВАТА СТРАТЕГИЯ В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ КАТО ЕДИН ОТ ИНСТРУМЕНТИТЕ ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ	476
гл. ас. д-р Миглена Павлова, УНСС	

МАРКЕТИНГ ЛОЯЛЬНОСТИ*

Одной из решающих компонент, формирующих конкурентные преимущества предприятия, выступает лояльность потребителей. Лояльность потребителей стратегически играет роль конкурентного преимущества предприятия, становится индикатором возможности осуществлять инновационные преобразования не только в сфере производства, но и в сфере обслуживания. Эффективность проводимых мероприятий в значительной степени зависит от выбранных инструментов и методов поощрения приверженности покупателей. Успех возможен лишь в случае проведения такой программы лояльности, которая позволит стимулировать желаемое поведение или отношение клиентов. Современные тенденции в маркетинге направлены на формирование долгосрочных взаимоотношений с субъектами рынка, главным из которых для предприятия-производителя является потребитель. Именно поэтому известную концепцию маркетинга взаимоотношений определяют еще и как маркетинг лояльности. Главное его отличие от предыдущих концепций маркетинга заключается в формировании долгосрочного сотрудничества с потребителями, предусматривающее воздействие на их поведение в процессе совершения покупки, формирования позитивного отношения к предприятию-производителю, его торговой марке [12]. Конечные отношения между производителем и потребителем имеют результат, который в теории и на практике характеризуются созданием соответствующего бренда. Впрочем, поведение и предпочтения потребителя не являются постоянными, поскольку имеют склонность к постоянным изменениям. Преданность потребителей определенному бренду является основой формирования и сохранения устойчивой рыночной позиции, что и признается его конкурентным преимуществом.

Проблемой формирования маркетинга лояльности является неотъемлемой частью рыночной деятельности не только посреднических организаций, но и производственных предприятий, поскольку только по определению потребителей создаются и усиливаются конкурентные преимущества предприятия на рынке, определяется целесообразность взаимоотношений с субъектами рынка. Вопросам исследования лояльности потребителей посвящены работы зарубежных и отечественных ученых, среди которых необходимо отметить Д. Аакера [1], Дж. Хофмейра [2], Ф.Ф. Райхельда, Т. Томаса [9], А. Стефана Бутчера [5] и других. Теоретические и практические подходы к процессу формирования лояльности и отдельные аспекты управления ею на предприятиях рассмотрены такими отечественными учеными, как А.А. Бояршинова [4], Д.Е. Горелик [6], И.Иванюк [7], М. И. Семенова [10], П. А. Петриченко [12].

Вместе с тем, большинство предприятий уделяют недостаточное внимание формированию лояльных отношений с потребителями. Предприятия направляют свою деятельность только на производственные процессы: корректирование ассортимента, его качество по собственным взглядам; ориентацию на доступное сырье, оборудование, партнерские отношения между производственной и сбытовой сферами; перекладывание задач по формированию лояльности потребителей на соответствующие посреднические структуры. В связи с этим возникает необходимость разработки таких методик, по которым лояльность потреби-

* Д.э.н., профессор, Наталия Карпенко, зав. кафедрой маркетинга Высшего учебного заведения Укркоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"; Марина Иванникова, старший преподаватель кафедры маркетинга Высшего учебного заведения Укркоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", Украина.

телей в тесной степени была бы связана с производством, формированием собственного конкурентного преимущества предприятия на рынке.

Лояльность в маркетинге означает построение долгосрочных отношений, в которых потребитель (клиент) с расположенностью относится к продукции производителя, бренда или магазина и становится его постоянным клиентом. Теоретическое содержание лояльности (loyal в переводе с англ. – верить) рассматривается как составляющая трех элементов: доверие; приверженность ценностям; долгосрочные отношения.

Одновременно, лояльность потребителей (customer loyalty) определяется как их предпочтения к продукту, услугам, сервису, торговым маркам, логотипу, внешнему виду, персоналу, системе обслуживания конкретного предприятия.

Программа лояльности – это инструмент маркетинга, который характеризуется системным подходом и направлен на формирование лояльности выбранной целевой группы потребителей с целью создания и поддержания с нею долгосрочных отношений [4].

В научной литературе выделяют несколько критериев классификации программ лояльности, содержание которых приведено в табл. 1.

Таблица 1

Критерии и типы программ лояльности*

Критерии классификации программ лояльности	Типы программ лояльности
По количеству участников	Коалиционные
	Индивидуальные
По содержанию вступительных барьеров и условий	Открытые
	Закрытые
По условиям поощрения потребителей	Прямые
	Непрямые
В зависимости от предоставленной потребителю выгоды	Ценовые
	Неценовые
В зависимости от характера целевой группы	Потребительские
	Предпринимательские
	Посреднические

* (составлено автором по [5, с.81; 6, с. 55-60, 12])

По своему содержанию критерии лояльности делятся на основные и дополнительные. Основные – это те, что измеряют количественное и качественное лояльное отношение потребителей к продукции предприятия, его бренду и определяют уровень лояльности (высокий или низкий) [8].

Дополнительные характеризуются размером эффективности взаимоотношений непосредственно на предприятии. Эти параметры в целом определяют эффективность взаимоотношений с потребителями и характеризуют полученные дополнительные доходы. Перечисленные типы программ лояльности характеризуются различными видами программ по формированию лояльности. Рассмотрим некоторые из них с точки зрения целесообразности применения их для потребителей (табл. 2).

Существует много подходов к разработке программы лояльности. Одни из них формируются на основе традиционных программ стимулирования спроса, другие предусматривают только некоторые меры введения сезонных скидок, распродаж, корректировки цен и тому подобное. Поэтому каждая из них имеет право на отнесение ее к программе лояльности, поскольку за любым из указанных мероприятий потребитель получает соответствующую выгоду [7].

Впрочем, процесс разработки программы лояльности приобретает значимость при систематизированном и контролируемом, а следовательно, управленческом подходе к ее разработке и применению.

Таблица 2

Рекомендованные виды программ лояльности для потребителей

Виды программ	Организационно-экономическая компонента	Уровень привилегий относительно целевой группы потребителей
Дисконтные программы	Возвращение части стоимости товара в момент покупки. Стоимостные привилегии	Высокий
Накопительные дисконтные карты	Накопление процентного размера скидок на следующую покупку. Стоимостные привилегии	Высокий
Бонусные программы поощрений	Накопление баллов для последующей скидки на купленный или другой товар. Стоимостные привилегии	Средний
Подарочные сертификаты	Получение сертификата, который можно подарить или использовать как дисконтную карту. Социально-стоимостные привилегии.	Средний
Розыгрыши призов	Розыгрыш призов среди покупателей, которые совершили покупку в определенные период времени. Социальные привилегии.	Средний
Брендовые клубы потребителей	Предоставление покупателям VIP-статуса для получения социальных и стоимостных привилегий.	Низкий
Сервисное обслуживание (послепродажное)	Дополнительные бесплатные услуги с целью стимулирования следующей покупки. Стоимостные привилегии	Низкий

В рамках данной работы нами рассматриваются теоретико-методологические и управленческие принципы разработки и внедрения программы лояльности для потребителей продукции легкой промышленности. Нами предлагается осуществлять процесс разработки программы лояльности в четыре этапа, каждый из которых содержит соответствующие составляющие и последовательные действия (рис. 1).

Начальным этапом процесса разработки программы лояльности является организационно-управленческие мероприятия, связанные с созданием единого центра управления, на который возложены обязанности по формированию команды разработчиков и исполнителей, созданию информационной базы клиентов, выбору целей и определению соответствующих задач, поскольку в результатах действия программы заинтересованы все работники предприятия. В ее разработке должны принять участие все управленческие подразделения, что и является одним из главных требований современной концепции маркетинга и фактором успеха предприятия на рынке.

Одной из главных целей программы лояльности является необходимость создания информационной клиентской базы, при формировании которой необходимо соблюдать следующее:

- определиться с содержанием базы данных;
- проработать периодичность наполнения и обновления ее;
- выбрать и протестировать методологические подходы к сбору и обработке информации;
- определить необходимые информационные и человеческие ресурсы.

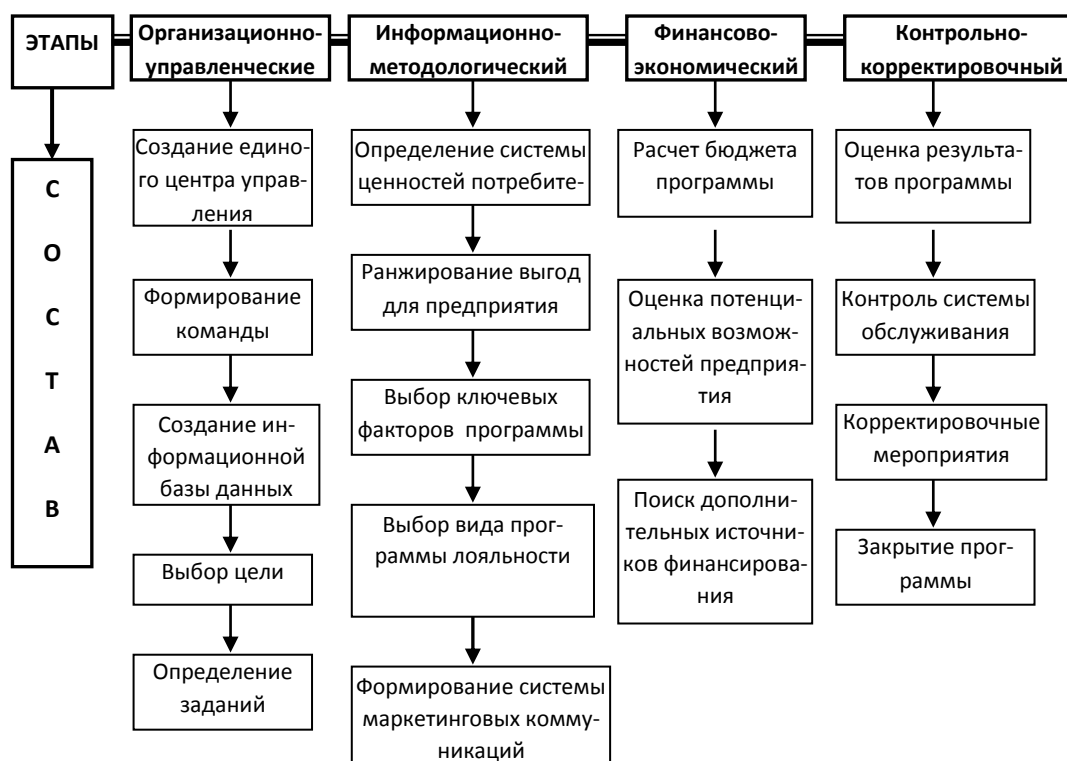


Рисунок 1 – Последовательность процесса разработки программы лояльности потребителей (составлено автором по [9, с.66; 11, с.38])

Дальнейшие действия направлены на выбор и формулировку цели программы. Задача предприятия в пределах целеполагания характеризуется четким определением параметров, по которым станет возможным оценить эффективность программы лояльности.

На этапе информационно-методологического обеспечения с целью определения системы ценностей основных потребителей рекомендуется проводить маркетинговые исследования сегмента рынка в следующей последовательности: предварительное исследование привилегии на ограниченной выборке потребителей; расширение опроса; творческая разработка привилегии.

Результаты такого опроса позволят в дальнейшем более четко определиться с перечнем целесообразных материальных и нематериальных привилегий для конкретного сегмента рынка, выбрать ключевые факторы программы лояльности. В дальнейшем избранные привилегии необходимо пересмотреть с целью отслеживания наиболее актуальных, при этом учитывая определенную цель предприятия. Проведенное ранжирование привилегий позволит выбрать ключевые факторы лояльности.

Одновременно на этапе выбора привилегий для создания кобрендинговой программы лояльности рекомендуется осуществить выбор партнера, производящего смежный товар, но не являющегося субститутами товаров предприятия.

Выбор вида программы лояльности осуществляется на основании вышеперечисленных мероприятий по исследованию, определению привилегий, ключевых факторов лояльности и тому подобное.

Следующие действия должны быть направлены на разработку системы маркетинговых коммуникаций, с помощью которых планируется донести информацию о программе лояльности к тому или иному сегменту клиентов, выбирая наиболее подходящие из них для той или иной структуры.

Этап финансово-экономического обоснования программы лояльности предусматривает разработку финансовой концепции в зависимости от вида программы, размера сегмента рынка, избранных мероприятий и общей стратегии продвижения. Поэтому именно на этом этапе в первую очередь рекомендуется составить бюджет программы с учетом всех запланированных мероприятий и необходимых для их продвижения маркетинговых инструментов. При расчете бюджетной составляющей обязательно учесть финансовые риски, которые возникают в процессе запуска и действия программы.

Четвертый этап направлен на контроль результатов действия программы лояльности и разработку корректировочных мероприятий по ее совершенствованию. Важным мероприятием на данном этапе является процесс оценки результатов действия программы, а следовательно определения ее эффективности. В общем, измерение лояльности является очень сложным процессом, поскольку трудно связать финансовые затраты с не финансовыми результатами. Лояльность, несмотря на ее качественные характеристики (поведение и отношение покупателя к продукции, бренда), возможно измерить количественными показателями.

Для оценки лояльности применяют ряд методик, которые разделяют на индексные [1, с. 39] и относительные [2, с. 85]. Нами, с целью разработки методики оценки эффективности лояльности, рассматриваются только некоторые из них.

Так, среди индексных методов более целесообразным является метод распределения потребностей и конверсионной модели, предложенные D.Aaker, Jan Hofmeyr, Butch Rise для измерения лояльности потребителей [1]. Впрочем, каждая из предложенных моделей не дает четкого представления об уровне лояльности, поскольку они не позволяют отразить объективное состояние процесса покупки и не учитывают экономические результаты обеих сторон.

Среди относительных методов наиболее распространены традиционный подход, метод "маркетинговой шкалы" и метод одной цифры. Метод "маркетинговой шкалы" [10] позволяет оценить лояльность с помощью поведенческих характеристик и восприятия. Этот метод основывается на выборочных полевых маркетинговых исследованиях с последующим оцениванием уровня удовлетворенности потребителей по пятибалльной шкале. Окончательный расчет совершается по формуле:

$$(1) \quad A = \frac{f(x_i)}{\sum_{i=1}^5 x_i} = \frac{1x_1 + 2x_2 + 3x_3 + 4x_4 + 5x_5}{\sum_{i=1}^5 x_i}$$

где $f(x_i)$ – функция уровня удовлетворения i -го количества потребителей;

x_i – балльная оценка потребителем степени удовлетворенности (по шкале оценок от 1 до 5 баллов);

i – количество исследованных потребителей;

5 – максимальная балльная оценка в шкале.

Метод одной цифры Фредриха Райхельда [9, с. 284] основывается на результатах опроса потребителей с помощью одного вопроса "Порекомендуете ли вы нас своим друзьям?". Согласно методике ответы ранжируются по балльной оценке шкалы от 1 до 10. В процессе

расчетов среди потребителей выбирают группу "промоутеров", отмечая тем самым лояльных и самых приверженных среди общего количества посетителей магазина.

Обобщая существующие методические подходы и опираясь на критерии лояльности, нами предлагается сформировать две группы показателей (основные и дополнительные) по следующим параметрам – получение потребительской лояльности и дополнительного экономического эффекта.

Снижение лояльности свидетельствует о наличии неэффективно функционирующих маркетинговых активов, непродуктивности расходов на маркетинговые технологии, а следовательно, отсутствии эффективности от осуществленных инвестиций в маркетинг.

В таком случае возникает необходимость в корректировке программы лояльности, к которой прибегают на последнем этапе программы.

На этапе контроля системы обслуживания, логистики, IT-технологий и соблюдения алгоритма выполнения программы, целесообразным возникает опрос потребителей с целью определения факторов, повлиявших на процесс приобретения или потери лояльности потребителей к предприятию и его продукции.

Среди важнейших мероприятий корректировки программы лояльности нами предлагаются такие:

- соответствующие организационные преобразования в бизнес-процессах предприятия с выделением главных ключевых факторов успеха;
- пересмотр существующей стратегии коммуникаций с потребителями;
- разработка системы поощрений персонала;
- проведение тренингов, семинаров;
- внедрение программы обучения потребителей учитывая потребительскую осведомленность (покупательную компетентность) современных тенденций в моде.

Одним из самых сложных в процессе формирования лояльности является этап ее закрытия. Конечно, каждый процесс имеет свой жизненный цикл, поэтому на этапе отсутствия положительной реакции со стороны потребителей лучше остановить программу, поскольку затраты на ее внедрение потеряют смысл. При таких условиях необходимо определить критические показатели, по которым необходимо будет провести закрытие программы. Впрочем, процессу закрытия должен предшествовать процесс обоснования целесообразности новой программы, которую планируется вводить с новыми возможностями.

Применение программы лояльности на входе за счет информационных потоков позволяет оценить степень удовлетворенности потребителей и качество работы предприятия. На выходе программы лояльности, применяя маркетинговые инструменты, направляя их на изменения в отношении к предприятию, формируется возможность удержания потребителей, увеличение доходов и рыночной доли предприятия, а, следовательно, усиление его конкурентных преимуществ.

Таким образом, программа лояльности рассматривается как инструмент маркетинга, который характеризуется системным подходом, сориентированным на формирование лояльности выбранной целевой группы потребителей с целью создания и поддержания с ней долгосрочных отношений. Для оценки эффективности программы лояльности авторами предложено применение ряда методик, выбирая среди них только те, которые отвечают параметрам достижения потребительской лояльности и дополнительного экономического эффекта. В дальнейших исследованиях предусматривается проведение углубленного сравнительного анализа результатов внедрения предложенных предприятиям программ лояльности, выявления недостатков и корректировки действий предприятий, опираясь на поведенческую реакцию потребителей.

Использованная литература

1. Aaker D. A. Managing Brand Equity./ D.A. Aaker. – N.Y.: The Free Press, 2003. – 300 p.
2. Hofmeyr J. Commitment-Led Marketing. / J. Hofmeyr, B. Rice. – John Wiley and Sons, 2000. – 298 p.
3. 7 основных методов повышения лояльности клиентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cloyalty.info/loyalty_articles.html?id=21
4. Бояршинов А.А. Потребность бизнеса в повышении лояльности клиентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.spb.ru>
5. Бутчер А. Стефан. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2004. – 81 с.
6. Горелик Д.Е. Программы лояльности на Западе и в России // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2003. – №6(48). – С. 55-60.
7. Иванюк И. Брендинг как часть системы лояльности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereklama.ru/useful/brand/0/html>.
8. Куликова З.В. Целесообразность систем управления лояльностью / Маркетинг в управлении продажами: Сб. науч. статей; под общ.ред. Н.Д. Голдобин, Н.В. Тихомировой; МЭСИ, ЯФ МЭСИ, МУБиНТ. – Ремдер, 2004. – 360 с. – С 185-189.
9. Райхельд Ф.Ф., Томас Т. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности: / Пер. з англ. – М., ИД "Вильямс" 2005. – 384 с.
10. Семенова М. И. Определение и систематизация методов оценки лояльности /М. И. Семенова // Бизнес-образование и эффективное развитие экономики: Тезисы докладов науч.-практ. конф. – (23 апр. – 17 мая 2007 г., Иркутск) / Байкальский институт бизнеса и международного менеджмента. – Иркутск: ИГУ. – Иркутск: БИБММ ИГУ, 2007. – С. 248-250
11. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов / Ю. В. Васин, Л. Г. Лаврентьев, А. В. Самсонов / – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 152с.
12. Петриченко П. А. Еволюція концепцій маркетингу взаємин: пріоритети, концептуальна база, домінуюча логіка. – Бізнесінформ, № 3, 2013 – С. 367-372.

MODERN CONDITION AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY AND FINANCIAL SYSTEM*

Formulation of the problem. Ukraine as a young independent state is always looking for strategic model of social and economic development and effective institutional factors of providing it. The use of foreign experience of economic liberalization, import of European institutions, opening of the economy and policies to attract foreign investment, boost of domestic demand, and restructuring of the economy towards the development of services – has not brought the expected results. The problem of understanding the model of further economic development of Ukraine, given the current stage of globalization, is researched not only by the representatives of government and academic institutions, also scientists and economists of various regions of Ukraine combined their efforts to address this strategically important issue within public organizations, such as, for example, National Union of Economists. However, in order to practice effective instruments of state regulation of social and economic development it is absolutely necessary to have a clear understanding of the current state of the national economy within the overall dynamic performance and according to the structure of reproductive processes and public consumption. This assessment should be made with regard of specifics of the open economic system.

Analysis of recent research and publications. Problems of defining trends in national economies were always of great interest to scientists from different areas and schools of economic theory (J. Buchanan, T. Veblen, Ya. Kornayi, Dzh. M. Keyns, V. Leontyev, H. Myrdal, B. Milner, V. Oyken, Dzh. Styhler, Ya. Tinberhen, M. Fridmen, R. Frysh, A. Hansen, Dzh. Hiks, L. Erhard). The essence of globalization, economic and non-economic consequences of its impact on the development of national economies have been considered in the works of such scholars as M. Blomstrom, J. Williamson, A. Hawryluk, R. Gilpin, B. Gubskiy, J. Dunning Il'in, M. Castells P. Kennedy, M. caisson, V. Kolontay, S. Krimsky, W. Kuvaldin, K. Ohmae, Y. Pavlenko, Y. Pakhomov, K.O. Rohach, R. Robertson, O'Rourke, J. Stiglitz D. Held, A. Shnyrkov, A. Shevtsov, S. Jakubowski et al.

At the present stage investigations of effective economic mechanism of state regulation of the economy are carried out by the prominent Ukrainian scientists, among them a leading position is occupied by scientific papers of O. Amosha, I. Bondar, V. Bratyshka, A. Halchynskoho, V. Heyetsya, A. Hosha, A. Grytsenko, M. Hurevicheva, L. Dmytrychenko, M. Dolishnoho, M. Kozoriz, I. Lukinova, I. Myhasyuka, S. Mochernoho, B. Panasyuk, B. Pashavera, A. Pokrytana, S. Reverchuka, M. Chumachenka, A. Chukhniy and others.

Formation of the purposes of the article. In the context of solving these problems the article offers author's research connected with identification of the national economy according to the stages of the economic cycle, the general trend of development in the conditions of independence, consumption patterns and positions in the global economic environment, the results and conclusions of the author's research.

The main material of research.

Identification of the national economy of Ukraine according to the stages of the economic cycle. The use of indicators that measure economic growth in Ukraine (real GDP, real GDP per capita) and the positive dynamics of economic growth (index and GDP growth rate, index and

* Yelena Valerievna Chernyavskaya, Professor, Doctor of Economics, Poltava University of Economics and Trade, Ukraine.

growth rate of GDP per capita) as indicators of economic growth could be a basis of identifying the period of 1994-1999 as a transition period of economy to rehabilitation (recovery) and 2000-2008 as a period of economic growth in Ukraine. These facts, in their turn, allowed to draw conclusions about the impact of market reforms and laid the foundation for further economic liberalization.

GDP in 1990 has been taken as a limit of the third and fourth phases of the economic cycle on the basis of the following considerations: a comparison with previous periods is complicated by changes in methodological bases of calculation of indicators of a social product; provided positive preliminary calculations of the dynamics of the national economy are objective; with previous negative dynamics results should be considered as the minimum limit of possible values.

Thus, the period of 2000-2008 that was optimistically seen as national economic growth, in fact was the stage of elevation. The economy has not reached the level of production in 1990, not even the phase of potential growth of at least by 25.8%. Having not reached the stage of economic growth, the economy entered the phase of economic crisis.

Identification of the state of national economy of Ukraine according to the general trend of its development under the conditions of independence. Trend is a general tendency under the conditions of multi-directional movement. There are the following trends: growing (bullish), descending (bearish) and lateral (flat). The absence of the phase of growth and underutilization of the potential of phase of growth is characteristic for descending trend that corresponds to a reduction of the national economy.

The results of the research indicate that the crisis began not in 2008, and the entire period of development of Ukraine during the period of its independence had a negative downsizing direction. The economy shrunk by an average of 1.44% per year (in real terms). Structural reforms that were emphasized, primarily on the ratio of ownership (on privatization of state property), copying the sector structure of developed countries (to reduce agricultural and development services), the opening of the economy, that lead to dependence (from raw materials, imports, global demand, institutional constraints, political decisions and economic interests of the globalized world and foreign investors, exchange rate, foreign loans) – do not provide a positive structural effect. They were devastating to the national economy.

It would be superficial to draw conclusions about the state of the economy only according to the indicators of production. The same trends should be confirmed for the sphere of consumption.

Identification of the state of national economy of Ukraine according to consumption patterns. The economic system is the economic mechanism the task of which is to find ways and means of effective use of scarce (rare) production resources to meet the needs of consumption. A healthy economic system with strategic development plans at the expense of current production provides, in addition to the needs of current consumption, accumulation of the fund of accumulation of national income that increases national wealth, and under these conditions the first model of consumption works. Under the conditions of independent development of Ukraine for a long time the lack of results of current production (GDP) to meet the needs of the consumption under the formation of market relations was covered by the sale of public property to private owners, both domestic (privatization) and foreign (attraction of foreign investment, mostly fictitious (those which do not provide the increase of production capacity but lead only to a change of ownership of existing enterprises)) – the third model of consumption. This, firstly, leads to narrowing of the national economy, its focus on private interests of individual owners, and, secondly, this process cannot continue indefinitely. To date, state ownership was less than 8%. There is nothing else to sell, except the remains of the social infrastructure and industrial facilities that are strategically decisive. Therefore, more and more calls of the need to form a land market are heard. The land is the most valuable resource of the national economy, which today is not considered a commodity. This situation in distribution of property determines inability of the state,

its dependence on the private interests of the owners of privatized state property. Ukraine is drawn deeper to the fourth model of consumption. Public debt long ago exceeded the permissible limits of indicators of national security, but the volume of credit increases each time. If the previous generations created economic potential and built infrastructure for us, we leave an economic trap of the destroyed national economic potential, aging infrastructure and an unbearable burden of debt for the next generations.

This situation is typical of the national economies that changed from entities of macroeconomic level into objects of global level and allowed their factors of production not to work on their economy and to become a tool for satisfying private interests of transnational elites. These findings are confirmed by the specificity of an external economic position of Ukraine.

Identification of the state of national economy of Ukraine according to its external economic position. According to the model "costs – output", GDP in 2008 would have been by 16.098 billion US Dollars higher and in 2013 – 19598 million US Dollars. However, the free internal market was used by non-residents for expanding their opportunities, while domestic production was significantly lower than its potential level. And it is quite natural for the existing model of utilization of domestic factors of production. Thus, as can be seen from Table 1, Capital operations account in 2012 exceeded the maximum level of the pre-crisis period and in 2013 increased by 30%. That is, only national economy shrinks, domestic economy, which is owned by a foreign investor, in the post-crisis period is steadily expanding. In the absence of growth of production capacity, this means only one thing: national real capital becomes a real capital of foreigners; the national economic territory becomes narrower than administrative area, and annually shrinks.

Accordingly, income from foreign investments goes to non-residents (see line 8). And every year the amount of income earned by our economy for foreign investors becomes bigger and bigger. This trend has not been affected even by the global crisis in 2009, and the national economy earned a record 5.851 billion US Dollars for non-residents during the researched pre-crisis period. In 2013, this figure almost doubled. By giving preference to foreign capital, we lose our national property and related income on capital. Nonresidents buy our real assets, while residents invest their savings (which in their volume exceed the amount of foreign direct investment) in foreign currency outside.

The specificity of the national economy is the fact that national funds are withdrawn, and injections into the economy come from abroad. That is, the economy is gradually becoming the property of foreign investors. Given that only the derivatives market created 1200 trillion US Dollars, while the annual global GDP makes 58 trillion US Dollars, savings are deliberately removed from economic circulation and depreciated at least ten times, while the so-called "injections" would be quite possibly provided not by foreign investments but by savings of the population. Thus, only the currency savings of the population derived from economics, for the period under review, amounted to 82.111 billion US Dollars (not including savings in local currency), while direct investment into the country in the years 1998-2013 make 66216 million US Dollars.

In addition, internal sources not only don't work for the national economy, but also destroy it as they help to strengthen foreign currencies (and the corresponding depreciation of national currency) in terms of dependence on import and significant foreign public debt.

Therefore, it is necessary to state that a national economic model under which the national capital even on its own territory works for non-residents was created.

As for the factor of production "labor", the situation is similar. National labor is increasingly used for the purposes of non-residents but not for development of the national economy (see lines 7 and 10).

Table 1

Main items of balance of payments of Ukraine: 1998-2013

№		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	CURRENT OPERATIONS ACCOUNT	-1 296	1 658	1 481	1 402	3 173	2 891	6 909	2 531	-1 617	-5 272	-12 63	-1732	-3018	-10245	-14315	-16355
2	BALANCE OF GOODS AND SERVICES	-1 207	1 821	1 575	613	1 857	1 288	4 978	671	-3 068	-8 152	-14350	-1953	-3984	-10157	-14326	-15484
3	BALANCE OF GOODS	-2 584	244	779	198	710	518	3 741	-1135	-5 194	-10572	-16091	-4307	-8388	-16252	-19478	-19598
4	BALANCE OF SERVICES	1 377	1 577	796	415	1 147	770	1 237	1 806	2 126	2 420	1 741	2354	4404	6095	5152	4114
5	Pipe-Line Transport	1 893	1 868	1 750	1 703	1 934	1 243	1 245	1 094	845	732	596	1 499	3358	3565	3246	3341
6	INCOME	-871	-869	-942	-667	-606	-581	-645	-985	-1 722	-659	-1 540	-2 440	-2009	-3796	-2965	-3020
7	WAGES	9	15	31	56	70	141	212	349	531	2 199	3 611	3 411	4034	4808	5520	6757
8	INCOME FROM INVESTMENTS	-880	-884	-973	-723	-676	-722	-857	-1 334	-2 253	-2 858	-5 151	-5 851	-6043	-8604	-8485	-9777
9	CURRENT TRANSFERS	782	706	848	1 456	1 922	2 184	2 576	2 845	3 173	3 539	3 127	2 661	2975	3708	2976	2149
10	Remittances of abroad workers	-	-	0	84	133	185	193	234	287	2 285	2 127	1 639	1551	1879	1735	1509
11	CAPITAL OPERATIONS AND FINANCIAL OPERATIONS ACCOUNT	2 181	-726	-1426	-1240	-2294	-2069	-7053	-2660	1524	5709	12232	1389	1664	8570	12940	16667
12	DIRECT INVESTMENTS	747	489	594	769	698	1 411	1 711	7 533	5 737	9 218	9 903	4 654	5759	7015	6627	3351
13	PORTFOLIO INVESTMENTS	47	-86	138	-45	337	867	2 067	2 757	3 583	5 753	-1 280	-1 559	4317	1557	4682	8787
14	OTHER INVESTMENTS	66	-836	-1 752	-361	-2 299	-2 285	-8 612	-2 460	-5 800	-285	4 684	-7 955	-139	-2555	-6001	1060
15	including cash outside banks	0	0	-1 356	-633	-665	-50	-3 321	-3 170	-8 507	-13 518	-12897	-9 713	-5600	-11408	-7961	-3312
16	TRADE CREDITS	-	-	-	-	38	69	2 124	-636	1 228	3 288	5 863	1 491	2871	4153	2681	4726
17	Loans	-43	75	-1 673	399	718	1 061	2 944	4 591	8 912	17 501	18 220	-1 455	6154	1512	-1622	-5828
18	RESERVE ASSETS	1 324	-283	-398	-1 606	-1 045	-2 045	-2 226	-10425	-1 999	-8 980	-1 080	5 654	-8460	2455	7594	3552
19	Foreign currency	1 428	-380	-127	-1 592	-1 279	-2 056	-2 241	-10 415	-1 980	-8 958	-1 059	5 680	-8493	2490	7973	3855
20	Errors and omissions	-885	-932	-55	-162	-879	-822	144	129	93	-437	531	343	1354	986	1375	-312
21	BALANCE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Source: made according to the date of NBU.

Conclusions. Application of the theory of business cycles and long-term trends allowed us to reveal a general trend of development of Ukrainian economy during the period of independence, namely, the reducing of its actual size by 1.44% per year on average. The period of 2000-2008, which was optimistically seen as national economic growth, in fact, was the stage of elevation. The economy did not reach the level of production in 1990; it did not even use the phase growth potential of at least 25.8%. Without entering the phase of economic growth, the economy entered the phase of the economic crisis.

Author's identification matrix of national consumption patterns demonstrated the ineffectiveness of domestic economic policies, as a result of which during the period of independent development Ukraine moved from the first model to fourth, with the domination of private interests of owners of privatized national assets, powerless state, destroyed national economic potential, aging infrastructure and an unbearable burden of debt, ideas about the need for "the formation of a land market".

According to the author's matrix of identifying the national model of interrelation with the global economic environment, the national economy is characterized by the third model of interrelation with the global economic environment – narrowing. Free domestic market was used by non-residents to expand their opportunities, while domestic production was significantly lower than its potential. According to the model "costs-output", GDP in 2013 could be higher by 19598 million US Dollars. Under such conditions not only the national economy is reduced but also domestic economy, which is owned by a foreign investor in the post-crisis period, is steadily expanding. In the absence of growth of production capacity, this means only one thing: a national real capital becomes a real capital of foreigners; the national economic territory becomes narrower than its administrative area, and is annually shrinking. The balance of direct investment is consistently positive and is steadily growing; the capital operations account in 2012 exceeded the maximum level of the pre-crisis period and in 2013 increased by 30%. Accordingly, income from foreign investments is coming. And every year the amount of income earned by our economy to foreign investors is becoming bigger and bigger. This trend has not been affected even by the global crisis, and in 2009; the national economy earned for non-residents a record, for the researched pre-crisis period, 5,851 million US Dollars. In 2013 this figure almost doubled.

The model of "withdrawal-injection" also has its national specifics. The specificity of the national economy is the fact that national funds are withdrawn and injections into the economy come from abroad. That is, the economy is gradually becoming the property of foreign investors. Given that only the derivatives market created 1200 trillion US Dollars, while the annual global GDP makes 58 trillion US Dollars, national savings are removed from economic circulation and are depreciated at least ten times, while the so-called "injections" would be quite possibly provided not by foreign investments but by savings of population. Thus, only the amount of currency savings of population eliminated from economics, during the period under review made 82.111 million US Dollars (not including savings in local currency), while direct investment into the country in the period of 1998-2013 was 66216 million US Dollars. In addition, internal sources not only work for the national economy, but also destroy it because they serve strengthening of foreign currencies (and the corresponding depreciation of national currency) in the conditions of import dependence and significant state currency debt.

Therefore, it is necessary to state that there was created a national economic model in which the national capital, even on its own territory, works for non-residents. As for the factor of production "labor", the situation is similar. National labor is increasingly used for the purposes of non-residents, but not for development of the national economy.

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ*

В современных условиях развития экономики основанной на знаниях организация, как открытая социально-экономическая система, может выжить в среде неопределенности только при условии управления по принципу саморегулируемых механизмов. На решение этих вопросов направлено использование теории систем в управлении, что является популярным направлением современных научных исследований. Основываясь на положениях теории систем (а именно теории самоорганизации), можем утверждать, что высшим этапом развития любой системы, в том числе и предприятия, является ее превращение в систему, которая саморазвивается, самоуправляется и самообучается, и достигает наивысшего уровня адаптивности в современных условиях. Обеспечить этот высокий уровень развития организации можно с помощью управления знаниями организации.

Объемы, скорость, качество создания, накопления, распространения, обмена и передачи знаний из поколения в поколение во все времена были определяющими для выживания и процветания человеческой цивилизации. В последнее время знания получают новую роль в экономическом и социальном развитии общества, а именно: важного стратегического ресурса, основы для формирования конкурентных преимуществ, факторного ресурса формирования и наращивания интеллектуального капитала, основы инновационного развития организации и экономики в целом. В таких условиях перед каждым предприятием стоит задача осуществлять управление этим уникальным, нестандартным ресурсом опираясь не только на собственный опыт, но и используя передовой успешный опыт практиков и ученых по формированию действенной системы управления знаниями предприятия.

Исследованию концептуальных основ управления знаниями посвящены труды многих ученых, например, К. Виига, Л. Прусака и Т. Давенпорта, И. Нонаки и Х. Такеучи, Ч. Дисперса и Д. Чавела, В. Буковича и Р. Уильямса, Т. Стюарта и других. Но, так как основательным научным исследованиям по управлению знаниями около десяти лет, составляющие компоненты концепции управления знаниями не исследованы и не описаны в достаточной мере.

Поэтому целью данного исследования является обобщение теоретического и практического опыта по управлению знаниями и обоснования концептуальных основ управления знаниями предприятия.

Концепция: 1) генеральный план, определяющий стратегию действий при осуществлении реформ, проектов, планов, программ; 2) система взглядов на процессы и явления в природе и в обществе [1]; определенный способ понимания, трактовки какого-либо предмета, явления, процесса, основная точка зрения на предмет или явление, главная идея для их систематического освещения [2]; замысел, теоретическое построение; то или иное понимание чего-либо [3]; система взглядов на что-либо, основная мысль [4]; понятие, образ понятие, способ понимания, рассуждения и выводы [5].

По мнению Харрингтона Дж. и Воул Ф. концепция системы управления знаниями устанавливает, какие изменения в культуре управления знаниями и в конкретных действиях состоятся в ближайшие три года [6 с. 98].

* К.э.н. Мария Лысенко, доц., к.э.н. Янина Барыбина, Полтавский университет экономики и торговли, Украина.

Концепция консалтинговой компании Артур Д. Литл описывает конкретные шаги индивидов по формированию и поддержке базы знаний и ролей, которые должны реализовывать участники процесса управления знаниями [7 с. 255].

Мы считаем, что концепция управления знаниями предприятия – это система теоретико-методологических взглядов и организационно-практических подходов к управлению знаниями в конкретных условиях функционирования предприятия. Концепция управления знаниями, по нашему мнению – это совокупность методических основ управления знаниями, определяющих подход, сущность, задачи, принципы, методы управления знаниями, а также практические рекомендации по формированию системы управления знаниями, разработки механизма ее функционирования и развития.

Важной составляющей концепции управления знаниями является соответствующий подход. Ученые предлагают выделять разные подходы и школы управления знаниями.

Систематизировав и проанализировав предложенные различными учеными подходы мы разработали обобщенную классификацию подходов к управлению знаниями предприятия (табл. 1) схематически изобразить которую можно с помощью рисунка 1.

Среди подходов к управлению знаниями ученые выделяют два основных: персонифицированный (интуитивистский) и информационный (технологического) [8, с. 107-136]. Первый подход – персонифицированный или интуитивистский базируется на том, что носителями знаний являются люди и главное, чтобы носители знания (эксперты) хранили и делились им. В результате, на первый план выходит мотивация персонала и формирования необходимой культуры компании, а технологии являются просто инфраструктурой. Сторонники этого подхода считают, что при его использовании значительно больше шансов уловить неявные (не формализованные, те, которые не подлежат кодификации) знания сотрудников. Подход подразумевает непосредственное общение сотрудников и передачу знаний на собраниях и тренингах, а также создание условий для обмена опытом. Основной задачей управления знаниями при данном подходе является выявление, сохранение и эффективное использование знаний сотрудников [8, с. 107-136].

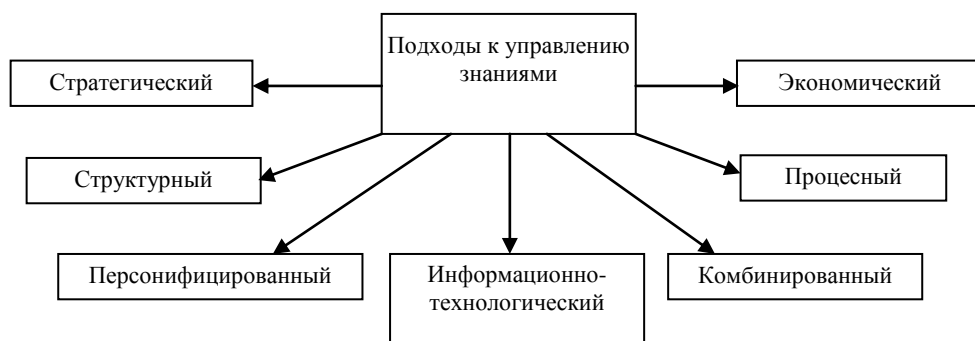


Рис. 1.11. Обобщенная классификация научных подходов к управлению знаниями предприятия [систематизировано авторами на основе 9, с. 45–65; 10, с. 21; 8, с. 107–136]

Развитие второго подхода – информационного (технологического) обусловлено тем, что современные предприятия, особенно крупные, накопили гигантские объемы данных о клиентах, поставщиках, операциях и т.д., и эти данные хранятся в десятках операционных и транзакционных системах, в разных функциональных подразделениях. В этих базах данных

скрыты настоящие сокровища мудрости. Но эта информация, в основном, находится в форме необработанных данных, является непригодной для использования. Ключевым фактором успеха является использование в процессе управления знаниями информационных технологий, обеспечивающих выживание скрытых взаимосвязей и правил в накопленных предприятием данных и информации и их трансформации в массив знаний. Согласно этому подходу знания рассматриваются как точная контекстная, для конкретной проблемы, информация, а система, которая способна предоставить точный ответ на информационный запрос, и является системой управления знаниями [8, с. 107-136].

Таблица 1

Обобщенная классификация научных подходов к управлению знаниями предприятия
[систематизировано авторами на основе 9, с. 45–65; 10, с. 21; 8, с. 107–136]

Обобщающее название подхода	Автора та предложенные ими подходы к управлению знаниями		
	Г. Маринко	М. Мариничева	М. Алави та Д. Линдер
1	2	3	4
Информационно-технологический	Картографическая школа – связана с отображением организационного знания через установление взаимосвязей между знанием и людьми с помощью современных информационных технологий	Информационно-технологический, концентрируется на любых технологических решениях, дающих возможность хранить и распространять информацию	Информационный (технологический) рассматривает знание как точную контекстную, для конкретной проблемы, информацию, а систему, которая способна предоставить точный ответ на информационный запрос – системой управления знаниями
	Системная школа – основана на традициях систем знаний и экспертных систем, ее основная идея – получить знания и сделать его доступным для использования		
Персонализированный	Организационная школа – интенсивно использует группы людей для активизации обмена и использования знаний	Экологический подход рассматривает коммуникации людей, среду их взаимодействия и циркуляцию знания как единую систему	Персонализированный или интуитивистской – базируется на том, что носителями знаний есть люди, главное, чтобы носители знания (эксперты) хранили и делились им. На первый план выходит мотивация персонала и формирования необходимой культуры компании, а технологии являются лишь инфраструктурой
Структурный	Пространственная школа базируется на использовании пространственного дизайна для содействия обмену знаниями	Организационный – определяет какой должна быть структура организации, чтобы процессы управления знаниями в ней стали максимальной эффективными	–

Продолжение

1	2	3	4
Экономический	Экономический подход базируется на коммерческой защите и использовании интеллектуальных активов, как носителей знания – патентов, авторских прав и торговых марок	–	–
Процессный	Процессную школу можно рассматривать как результат реинжиниринга бизнес-процессов, которые усиливаются, когда персоналу предоставляются необходимые знания	–	–
Стратегический	Стратегическая школа рассматривает управление знаниями как составляющую конкурентной стратегии	–	–
Комбинированный		Комбинированный подход	–

Недостатком описанных (табл.1) научных подходов является то, что в каждом из них внимание уделено только одному из важных аспектов управления знаниями, а другие аспекты проигнорированы. Например, сторонники информационно-технологического подхода описывают в основном особенности формирования информационно-технологического обеспечения процесса управления знаниями, а другим элементам обеспечения уделяют значительно меньше внимания. Исключением является лишь комбинированный подход, однако он еще не достаточно описан. Поэтому возникает необходимость разработки наиболее оптимального подхода к управлению знаниями организаций.

Эти подходы как и вся наука развиваются под влиянием методов редукционализма, согласно с которым характеристики целого полностью определяются суммой характеристик его составляющих элементов. Парадигма редукционализма основана еще в трудах Платона, развита в трудах Галилея и Ньютона активно применяется и сегодня. Фундаментальным основанием редукционалистической картины мира является материя и движение, согласно с этой картиной природа – это машина, состоящая, как и любой механизм, из отдельных частей со своими индивидуальными свойствами; описываемая раз и навсегда установленными законами математического мировосприятия [11, с 11]. Хотя у Галилео и Ньютона доминировала в основном система мировоззрения Аристотеля согласно с которой в природных процессах целое важнее чем его составляющие. Аристотель основал холистический, то есть целостный, глобальный подход к формированию картины мира. По мнению Аристотеля наш мир образует собой иерархическую систему в которой одни формы подчиняются другим формам, то есть находятся в динамической взаимосвязи друг с другом. Холистический – целостный подход ориентируется на системный характер того или иного явления, для него целое имеет гораздо большее значение чем простая сумма его составляющих. Этот подход уделяет много внимания взаимосвязям и взаимодействия между частями целого в виде системы. Большинство современных проблем в науке трудно или невозможно решить с помощью редукционалистического подхода так как мир развивается нелинейно. Поэтому перед наукой в том числе и перед наукой управления возникает задача определения и исследования механизмов построения именно природных (нелинейных) систем, которые гарантируют высокий уровень выживания и надежности функционирования этих систем в

условиях изменения внутренней и внешней среды [11, с. 11-12]. Таким образом, редукционалистический подход не соответствует нелинейной реальности мира и поэтому его применение не является целесообразным в процессе современных научных исследований и в практическом применении, и подходы, основанные на нем не актуальны для применения на практике.

Поэтому, мы предлагаем применить холистический подход к менеджменту знаний, который больше соответствует как современным взглядам ученых по поводу управления социально-экономическими системами, так и современным научным дискуссиям и поискам в области управления знаниями. Необходимость применения именно холистического подхода обуславливает необходимость учета условий нелинейной реальности и таких новых качеств знаний, о развитии которых утверждают современные ученые (Игнатъева Е. Ю., О.В.Долженко, Л.Н. Лесохина, М.Оселедчик, М.А.Розов, Н.Н.Суртаева, Ю.Тюнников, С.С.Шевельова и другие), как междисциплинарность, проблемная ориентированность, вероятность (стохастичность), противоречивость, конфликтность, дискретность, гуманистическая направленность, интегративность; синергетический эффект, позволяющий перейти к нелинейному мышлению.

В рамках холистического подхода система управления знаниями должна стать объединяющей платформой для функционирования и развития всех подсистем предприятий в едином стратегическом направлении, повышая эффективность взаимодействия этих элементов к уровню их самоорганизации.

Повышение интереса к принципам холизма среди современных ученых демонстрирует развитие таких современных концепций управления, как комплексное управление качеством, управление бизнес-процессами и управления знаниями, которые являются результатом развития именно холизма. Они отличаются от предыдущих (не холистических – редукционалистических) тем, что не рассматривают отдельно конкретный процесс, элемент или свойство, а исследуют и предлагают механизмы повышения эффективности деятельности всех элементов предприятия, как частей единого целого, учитывая особенности каждого элемента в процессе его взаимодействия с другими и с внешней средой.

Необходимость применения холистического подхода к управлению знаниями обуславливает необходимость систематизации теоретико-методологических подходов на основе исследования сущности и особенностей формирования составляющих элементов системы управления знаниями организации. Поэтому, необходимо исследовать сущность составляющих категорий понятия "система управления знаниями организации" (система, система управления, социально-экономическая система, механизм управления, организационно-экономический механизм)

Ученые по-разному определяют сущность понятия "система", например, Л. Фон Берталанфи рассматривает систему как комплекс взаимодействующих элементов [12]. В. Садовский и Е. Юдин в понятие "система" включают такие характеристики, как "взаимосвязь элементов системы; система образует особую единство со средой, любая система представляет собой элемент системы более высокого порядка; элементы любой системы обычно являются элементами более низкого порядка" [13]. В. Тьютин понимает систему как множество связанных между собой компонентов той или иной природы, упорядоченную по отношениям, обладающими определенными свойствами; множество, которое характеризуется единством, которое выражается в интегральных свойствах и функциях множества [14]. А. Уемов определяет систему также как множество объектов, на которых реализуется заранее определенное отношение с фиксированными свойствами [15]. В. Г. Афанасьев, опираясь на категорию "целостность", отмечает: "Следует определять целое, целостную систему как совокупность объектов, взаимодействие которых обуславливает наличие новых интегральных качеств, не свойственных образующих ее частям компо-

нентов" [16, с. 24]. А. Аверьянов понимает систему как ограниченное множество взаимодействующих элементов [17, с. 9]. Г. Осовская утверждает, что система предполагает только такое объединение частей в целое, которое обеспечивает ее существование через способность элементов достигать цели [18, с. 12]. Таким образом, ученые определяют сущность системы, основываясь на одной из таких ведущих категорий, как "целостность", "множество", "единство", "множество объектов", "объединение частей".

Несмотря на такое разнообразие предложенных учеными определений понятия "система", они не являются противоречивыми, а лишь раскрывают и дополняют друг друга.

С целью выяснения сущности понятия "система управления знаниями" необходимо определить сущность следующей составляющей этого понятия – "системы управления".

Система управления – это совокупность звеньев, осуществляющих управление, и связей между ними [19]; совокупность подсистем, отражающих отдельные стороны управления: цели, функции, принципы, методы, органы, кадры, технику и технологию [20]; система научных подходов и методов, подсистем, которая обеспечивает, реализует, подлежит управлению и управляет, что способствует принятию и реализации конкурентоспособных решений [21].

Так, как из всех ключевых категорий, характеризующих систему, наиболее комплексной есть категория "единство", а категория "совокупность" не характеризует всех свойств системы, то для определения сущности понятия "система управления", по нашему мнению, целесообразнее применять именно категорию "единство", а не "совокупность".

Научный интерес представляет понятие "социально-экономическая система", сущность которого наиболее комплексно раскрывают Л. Шимановская-Дианич и В. Власенко, которые считают, что социально-экономическая система (государство в целом, регион, отрасль, предприятие, организация или отдельные их структурные подразделения) – это совокупность основных элементов (составляющих), расположенных в определенной последовательности, объединенных для достижения общей конечной цели или общего конечного результата (получение прибыли и способности к расширенному воспроизводству), обеспечивая при этом взаимосвязь и взаимозависимость с внешней средой. Деятельность такой системы должна сопровождаться оптимальным механизмом управления и способствовать ее дальнейшему развитию [22, с. 16].

Формирование системы управления знаниями предусматривает разработку соответствующего организационно-экономического механизма. Исследование сущности категории "механизм управления", позволило выяснить, что ученые несколько по-разному трактуют данную категорию, но наиболее комплексным среди них является такое: "Организационно-экономический механизм управления – это совокупность функций, методов, принципов и средств управления, основных задач и целей, форм, структур, технологий для эффективного использования ресурсов системы; это система факторов, которые должны быть направлены на координацию функциональных аспектов деятельности социально-экономической системы с целью сохранения ее целостности, поддержания стабильного состояния параметров входа и выхода, оптимального протекания процессов в пределах подсистем и своевременной реакции на запросы внешней среды" [22].

Проведенное терминологическое исследование позволяет сформулировать недостаточно исследованное в теории управления знаниями определение понятия "механизм управления знаниями организации", как единство целей, задач, функций, методов, принципов, элементов обеспечения управления знаниями, как рычагов влияния и инструментов взаимодействия субъекта и объекта управления знаниями в целях развития системы управления знаниями организации.

Исследовав различные подходы к трактовке сущности понятий "система", "система управления", "механизм управления", имеем основание для исследования и анализа сущности понятия "система управления знаниями" (табл. 2).

Наиболее комплексным среди исследованных нами определений является определение системы управления знаниями, которое предложил М. Дженикс, а именно: "Система управления знаниями – это система, которую формирует организация для того, чтобы поддержать процессы сбора, хранения, поиска, восстановления и использования знаний. Она включает в себя такие процессы, как управление, использование информационных технологий и компонентов, необходимых для поддержки этих процессов" [25].

Таблица 2

Подходы к определению категории "Система управления знаниями"

Автор, информационный источник	Определение категории "Система управления знаниями"
М. Алави Д. Линдер [12, с. 115]	Система, использующая информационные технологии с целью поддержки и облегчения организационных процессов создания, хранения, воспроизведения, трансформации и применения знаний
Р. Маер [23]	Система информационных и коммуникационных технологий, которая обеспечивает реализацию таких функций, как создание, определение, поглощение, захват, отбор, оценка, организация, взаимоувязка, структурирование, формализация, визуализация, распределение, хранение, поддержка, совершенствование, развитие, организация доступа, поиск и применение знаний
И. Штайн, В. Звас [24]	Информационная система памяти организации, а именно сочетание процессов и информационно-технологических компонентов, необходимых для сбора, хранения и применения знаний, созданных в прошлом в процессе принятия решений
М. Дженикс, Л. Олфмэн [25]	Вид информационных систем, применяемых для управления организационными знаниями; это система, основанная на системах информационных технологий, разработанных (сконструированных) для поддержки и содействия организационным процессам создания, хранения, обновления, передачи и применения организационных знаний
Дж. Харрингтон Ф. Воул [6, с. 41]	Активный систематизированный процесс создания и распространения, между заинтересованными сторонами, новых ценностей на основе использования интеллектуального капитала или базы знаний, которыми располагает организация

Однако недостатком рассмотренных определений является то, что они недостаточно учитывают природу управления и системного подхода. Поэтому предложено использовать усовершенствованное нами определение системы управления знаниями организации, и рассматривать ее как функциональное единство субъекта, механизма и объекта управления знаниями предприятия, синергетическое взаимодействие которых призвано направить процесс трансформации знаний предприятия в необходимое для его развития направление.

Поскольку управление является основой эффективной деятельности и развития современной организации, то знания являются основой эффективного управления. Без знаний и умений применять знания законов закономерностей, принципов, процессов, функций, технологий, методов, структур управления предприятием невозможно эффективное управление им и, соответственно, его эффективное функционирование. Именно поэтому система управления знаниями предприятия должна стать основной интегрирующей подсистемой системы управления предприятия.

Таким образом, мы предлагаем учитывать холистический подход в процессе развития концепции управления знаниями и ее составляющих, а именно в процессе формирования

системы управления знаниями. В процессе формирования системы управления знаниями необходимо учитывать: особенности ее взаимодействия с другими подсистемами предприятия и с внешней средой; то, что модификация каждого из элементов системы управления знаниями вызовет модификацию всех ее элементов и системы в целом; динамическую взаимосвязь между элементами системы; что свойства системы управления знаниями это не сумма свойств ее элементов, а эффект от их динамического, нелинейного, синергетического взаимодействия.

Учитывая недостаточное внимание ученых к применению холистического подхода в процессе формирования концепции управления знаниями многие ее составляющие имеют недостатки и требуют дальнейшего исследования и совершенствования.

Список использованной литературы

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
2. Философский энциклопедический словарь / гл. ред. : Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
3. Толковый словарь Ушакова. Д.Н. Ушаков. 1935-1940
4. Толковый словарь Ожегова. С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. 1949-1992
5. Толковый словарь Даля. В.И. Даль. 1863-1866
6. Харрингтон Дж. Совершенство управления знаниями / Харрингтон Дж., Воул Ф.; пер. с англ. А. Л. Раскина ; под науч. ред. А. Б. Болдина. – М. : РИА "Стандарты и качество", 2008. – 272 с.
7. Kai Mertins, Peter Heisig, Jens Vorbeck, Knowledge management: concepts and best practices, Springer, 2003, PP: 383
8. Alavi M. Review: Knowledge Management and Knowledge Management Systems: Conceptual Foundations and Research Issues [Electronic resource] / M. Alavi, Leidner D. // MIS Quarterly. – 2001. – Vol. 25, № 1. – P. 107–136. – Mode of access : <http://www.misq.org>. – Title from display.
9. Маринко Г. И. Современные модели и школы в управлении знаниями / Маринко Г. И. // Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). – 2004. – № 2. – С. 45–65.
10. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100 %: Путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
11. Колесников А.А. Синергетическая теория управления. Таганрог: ТРТУ, М.: Энергоатомиздат, 1994 344с.
12. Берталанфи Л. фон. Общая теория систем – обзор проблем и результатов / Берталанфи Л. // Системные исследования: Ежегодник. – М. : Наука, 1969. – С. 30 –54.
13. Садовский В. Система / Садовский В., Юдин Э. // Философская энциклопедия. – 1970. – Т. 5. – С.150-151.
14. Тюхтин В. С. О подходах к построению общей теории систем / Тюхтин В. С. // Системный анализ и научное знание. – 1969. – С. 42–60.
15. Уемов А. И. Системный подход и общая теория систем / Уемов А. И. – М. : Мысль, 1978. – 272 с.
16. Афанасьев В. Г. Системность и общество / В. Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1980. – 368 с.
17. Аверьянов А. Н. Системное познание мира : Методологические проблемы / А. Н. Аверьянов. – М. : Политиздат, 1985. – 263 с.

18. Осовська Г. В. Менеджмент організацій : підручник / Осовська Г. В., Осовський О. А. – К. : Кондор, 2009 – 680 с.
19. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник / Фатхутдинов Р. А. – 4-е изд. – С.Пб. : Питер, 2002. – 400 с. – Библиогр. : с. 397–398.
20. Трифилова А. А. Управление инновационным развитием предприятия / Трифилова А. А. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 173 с.
21. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Василенко В. О., Шматько В. Г.; за ред. В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
22. Шимановська-Діанич Л. М. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України: теорія і практика : монографія / Л. М. Шимановська-Діанич, В. А. Власенко. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – 341 с.
23. Maier R. Knowledge Management Systems: Information and Communication Technologies for Knowledge Management / R. Maier. – 3rd ed. – [s. l.] : Springer, 2007. – 720 p.
24. Stein E. Actualizing organizational memory with information systems / E. Stein, V. Zwas // Information Systems Research. – 1995. – № 6. – P. 85–117.
25. Jennex Murray E. Knowledge Management. An Introduction to Knowledge and Knowledge Management [Electronic resource] // Murray E. Jennex, Iryna Zakharova // Management. – 2005. – 30 May. – Mode of access : <http://www.management.com.ua/strategy/str108.html>. – Title from display.

КОРЕКЦИИ НА ПАЗАРНИТЕ МНОЖИТЕЛИ ПРИ СРАВНИТЕЛНИЯ ПОДХОД ЗА ОЦЕНКА НА БИЗНЕСА *

Същност на сравнителния подход

Пазарният подход е един от възможните подходи за оценка стойността на бизнеса, респ. определяне справедливата цена на акциите на компанията. Познат е също и като сравнителен подход (Relative Valuation), тъй като се основава на сравнение между оценяваното предприятие и други предприятия (аналози) за които съществува информация относно тяхната пазарна стойност. За аналог (еталон) може да послужи предприятие, което има сходни характеристики с тези на оценяваното предприятие и акциите му се търгуват на фондовата борса или е било обект на покупко-продажба. Най-често аналози се търсят в същия отрасъл, но е възможно за аналог да послужи и компания от друг отрасъл. Важно изискване е компанията-аналог и оценяваното предприятие да имат приблизително еднакъв потенциал за генериране на доходи, еднакъв потенциал за растеж и еднаква степен на риск. За предпочитане е компанията-аналог и оценяваното предприятие да имат приблизително еднакъв размер, т.е. да са близки по размер на активите и годишен оборот. Най-често се избират няколко подходящи компании-аналози. Всичко това подсказва, че практическото приложение на разглеждания способ е свързано със задълбочен предварителен анализ, както на оценяваното предприятие и на сектора в което то функционира, така също и на потенциалните фирми-аналози. Например, потенциалът на едно предприятие да генерира доходи може да се оцени посредством показатели, като възвръщаемост на активите (ROA), възвръщаемост на собствения капитал (ROE), икономическа добавена стойност (EVA), печалба на акция (EPS), парична възвръщаемост на инвестиция капитал (CFROI), парична добавена стойност (CVA) и др. Потенциалът за растеж може да се оцени посредством анализ на динамиката на продажбите и оперативната печалба (EBIT), темповете на прираст на инвестиция капитал и на собствения капитал и др. Степента на финансов риск може да се определи с помощта на т.нар. Z-score модели, или чрез използване на конвенционалните показатели за финансова структура, финансова стабилност и ликвидност. Оценката на бизнес риска изисква прилагането на различни подходи, като анализ на силните и слабите страни, възможностите и заплахите (SWOT-анализ), анализ на организацията и състоянието на отрасъла, конкуренцията, пазарният дял на съответното предприятие, анализ на стабилността и вариацията на продажбите, анализ на оперативния ливъридж (DOL – Degree of Operating Leverage) и зоната на безопасност (MS – Margin of Safety) на съответното предприятие¹ и др. Двата основни вида риск за предприятието – финансов и бизнес риск намират интегриран израз в цената на капитала (минимално изискваната норма на възвръщаемост). Тя отразява както степента на бизнес риск, посредством бета-коефициента, така също и финансовия риск, посредством изчисляването на бета с ливъридж, което зависи от капиталовата структура на компанията.

Сравнението между оценяваното предприятие и предприятието-аналог се извършва чрез т.нар. "Пазарни множители" (MM – Market Multiples). Те предварително се изчисляват по данни за еталонното предприятие, като отношение на пазарната му стойност и стойността на някои негови икономически показатели, като нетна печалба, нетен паричен поток, общи приходи, приходи от продажби, собствен капитал и др. Например, ако за сравнение се използват приходите от продажби, то пазарният множител (MM) ще бъде:

* Доц. д-р Любомир Тодоров, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС.

¹ Виж Тодоров Л., *Съвременни модели за оценка на бизнеса*, издателство "Нова звезда", 2014г.

$$MM = \frac{\text{Пазарна стойност на предприятието-еталон}}{\text{Приходи от продажби на предприятието-еталон}}$$

Стойността на оценяваното предприятие (V) се получава, като произведение от пазарния множител и съответния икономически показател на оценяваното предприятие, в случая – приходите от продажби. Ако разполагаме с няколко еталонни компании (което е за предпочитане) за оценка на стойността на оценяваното предприятие използваме средният пазарен множител за всичките еталонни компании (\overline{MM}). Възможно е обаче, анализаторът да даде различна степен на значимост на отделните аналози. В този случай пазарните множители за отделните аналози ще участват с различни тегла в крайната оценка.

Пазарни множители (коефициенти)

Пазарните множители могат да се разделят на два основни вида:

1) Множители за определяне стойността на собствения капитал на предприятието: "Цена – доход" (Price to Earnings ratio – p/e), "Цена – счетоводна стойност" (Price to Book Value – p/b), "Цена – продажби" (Price to Sales – p/s) и др.;

2) Множители за определяне стойността на предприятието като цяло: "Обща стойност – печалба преди лихви, данъци и амортизации" (V/EBITDA), "Пазарна стойност на фирмата – счетоводна стойност на фирмата" (MV/BVF), "Обща стойност – продажби" (V/S) и др.

По-нататък е направена характеристика на първия вид множители (множители за оценка стойността на собствения капитал), тъй като те са по-често използвани в практиката, не само при извършването на оценки, но също и при търсенето на подценени или надценени компании на фондовия пазар.

Коефициент "Цена – доход" (p/e)

Един от най-популярните пазарни множители (коефициенти) в практиката, спадащ към първия вид е показателят "Цена – доход" (p/e). Представява отношение на пазарната цена на една обикновена акция (PPS – Price per Share) и печалбата, падаща се на една обикновена акция (EPS – Earnings per Share):

$$p/e = \frac{PPS}{EPS}$$

Показателят е свързан с възвръщаемостта на акциите и масово се използва за извършване на пазарни сравнения при търсенето на привлекателни за инвестиране дружества. Когато стойността му е по-ниска, от тази на други подобни компании, това може да означава две неща:

Първо: изгодно е да се инвестира в акции на съответната компания, тъй като тя е подценена на фондовия пазар. С други думи, реалната цена на акциите е по-висока от пазарната;

Второ: инвеститорите не очакват висока норма на възвръщаемост от това предприятие и не са склонни да платят висока цена за него.

Печалбата на една обикновена акция (EPS) се получава, като нетната печалба се раздели на броя на емитираните обикновени акции. Показва максимално възможния дивидент по обикновените акции, ако хипотетично цялата печалба се разпредели за дивиденди. Това е показател, свързан с доходността, която компанията може да осигури на своите акционери. Някои дружества имат емитирани и привилегирани акции с фиксиран дивидент, който се

изплаща от нетната печалба преди дивидентите по обикновените акции. В такъв случай, за да се определи печалбата на една обикновена акция се използва формулата:

$$EPS = \frac{\text{нетна печалба} - \text{дивиденти по привилегированите акции}}{\text{брой обикновени акции}}$$

Цената на една акция на оценяваното предприятие ($P_{\text{Оценявано пр-е}}$) се получава, като показателят EPS на това предприятие се умножи по коефициента $\overline{p/e}$ на предприятието-аналог или средният p/e -коефициент за всичките еталонни компании ($\overline{p/e}$):

$$P_{\text{Оценявано пр-е}} = \overline{p/e} \cdot EPS_{\text{Оценявано пр-е}}$$

Произведението от цената на една акция и броя на емитираните обикновени акции дава стойността на собствения капитал на оценяваното предприятие. Ако към нея се прибавят финансовите задължения се получава стойността на предприятието като цяло.

Справедливата стойност на собствения капитал може да се получи и по друг начин. Коефициентът "Цена-доход" (p/e) същевременно е равен на съотношението между пазарната капитализация на еталонната компания (MV – Market Value) и нетната печалба, която е в разположение на обикновените акционери (NI – Net Income):

$$p/e = \frac{MV}{NI}$$

Следователно, стойността на собствения капитал на оценяваното предприятие (V_E) може да се получи, като произведение от средния p/e -коефициент за всичките еталонни компании и нетната печалба на оценяваното предприятие:

$$V_E = \overline{p/e} \cdot \text{Нетна печалба}_{\text{Оценявано пр-е}}$$

Коефициент "Цена – счетоводна стойност" (p/b)

Коефициентът "Цена – счетоводна стойност" (p/b) представлява отношение на пазарната цена на акция (PPS – Price per Share) и счетоводната стойност на собствения капитал на компанията, падаща се на една акция ($BVEPS$ – Book Value of Equity per Share):

$$p/b = \frac{PPS}{BVEPS}$$

В повечето случаи обаче, коефициентът (p/b) се изчислява, като отношение на пазарната капитализация (MVE – Market Value of Equity) и счетоводната стойност на собствения капитал (BVE – Book Value of Equity):

$$p/b = \frac{MVE}{BVE}$$

Справедливата пазарна стойност на собствения капитал на оценяваното предприятие по метода на пазарните сравнения (V_E) получаваме, като произведем от счетоводната стойност на неговия собствен капитал ($CK_{\text{Оценявано пр-е}}$) и средния пазарен множител "Цена – счетоводна стойност" ($\overline{p/e}$) за всичките еталонни компании:

$$V_E = CK_{\text{Оценявано пр-е}} \cdot \overline{p/b}$$

Коефициент "Цена – продажби" (p/s)

През последните години коефициентът "Цена – продажби" (p/s) стана особено популярен и често използван множител при сравнителните оценки на компании. Една от причините за това е, че за разлика от коефициентите "Цена – доход" (p/e) и "Цена – счетоводна стойност" (p/b), които могат да бъдат отрицателни за някои предприятия и следователно неприложими, p/s-коефициента е приложим във всички случаи. Например много от новосъздадените фирми имат малки печалби или са на загуба през първите си години. Това е валидно особено за фирми с висока инвестиционна поглъщаемост, като такива от сферата на индустрията или високите технологии, където са необходими огромни първоначални инвестиции в оперативни дълготрайни активи. Освен това е известно, че новосъздадените предприятия постепенно увеличават своя производствен капацитет, съобразно с постепенното увеличаване на продажбите, т.е. постепенното увеличаване на пазарния им дял. Друга причина за нарастващата популярност на коефициента "Цена – продажби" е фактът, че за разлика от нетната печалба и счетоводната стойност на собствения капитал, които силно се влияят от прилаганите счетоводни принципи и политики, приходите от продажби са относително независими от тези принципи и трудно могат да се манипулират. Третата причина е фактът, че p/s-коефициента е по-слабо променлив, отколкото другите два коефициента. За съжаление, разглежданият пазарен множител има и недостатък. Съществуват фирми, с голям годишен прираст на приходите от продажби, но с намаляваща ефективност, т.е. намаляващи печалби и парични потоци. Ако анализаторът не се съобрази с подобна ситуация, използването на p/s-коефициента може да доведе до определяне на нереално висока стойност на предприятия, които в действителност губят от стойността си.

Коефициентът "Цена – продажби" (p/s) може да се изчисли по два начина:

1) Като отношение на цената на акция (PPS – Price per Share) и приходите, падащи се на една акция (RPS – Revenue per Share):

$$p/s = \frac{PPS}{RPS}$$

2) Като отношение на пазарната капитализация (MV – Market Value of Equity) и приходите (R – Revenue):

$$p/s = \frac{MV}{R}$$

Справедливата стойност на собствения капитал на оценяваното предприятие (V_E) се получава като произведем от размера на приходите на това предприятие ($R_{\text{Оценявано пр-е}}$) и p/s-

коэффициента на еталонната компания или средния p/s -коэффициент ($\overline{p/s}$) за всичките еталонни компании:

$$V_E = R_{\text{Оценявано пр-е}} \cdot \overline{p/s}$$

Пример за определяне справедливата пазарна стойност на компания чрез прилагане на сравнителния подход

Обикновено, когато се оценява собствения капитал на дадено предприятие по метода на пазарните сравнения, оценката не се базира само на един пазарен множител, а на няколко такива. Следващият пример демонстрира използването на няколко пазарни множителя въз основа на които се извършва сравнителната оценка. Всеки от тях има определена тежест върху крайната оценка, която често се определя субективно от анализатора. Сборът от теглата на всичките множители трябва да е равен на единица.

Пример: "Техно-проджект" АД е дружество от затворен тип, чиито акции не се котира на фондовата борса. Във връзка с продажбата на 49% от капитала на "Техно-проджект" АД е необходимо да се извърши оценка на собствения капитал на предприятието в края на 2014 г. по метода на пазарните сравнения. Известни са следните данни за "Техно-проджект" АД в края на 2014 г. (Табл. 1):

Табл. 1

Показатели	стойност
1. Общи приходи в хил. лв. (<i>TR</i>)	17500
2. Собствен капитал в хил. лв. (<i>E</i>)	11600
3. Нетна печалба в хил. лв. (<i>NI</i>)	2300
4. Брой емитирани обикновени акции (<i>NCSI</i>)	10 млн.

Да се определи справедливата цена на акция на "Техно-проджект" АД по метода на пазарните сравнения и пазарната стойност на 49% от капитала на дружеството. Подбрани са две съпоставими компании (аналози) от същия отрасъл, със сходни характеристики, чиито акции се продават на борсата. Данните за аналозите в края на 2014г. са представени в табл. 2.

Табл. 2

Показатели	Компания "А"	Компания "Б"
1. Брой емитирани обикновени акции (<i>NCSI</i>)	30 млн.	10 млн.
2. Текуща цена на акция (<i>p</i>)	14,60	6,50
3. Пазарна капитализация в хил. лв. (<i>MVE</i>)	438000	65000
4. Собствен капитал в хил. лв. (<i>E</i>)	197000	34000
5. Нетна печалба в хил. лв. (<i>NI</i>)	35800	5800
6. Общи приходи в хил. лв. (<i>TR</i>)	209000	41500

Оценката на собствения капитал на "Техно-проджект" АД е извършена и представена в таблица 3:

Табл. 3

Пазарен множител	Аналог "А"	Аналог "Б"	Средно-аритм. пазарен мно- жител $\left(\frac{\kappa.2 + \kappa.3}{2}\right)$	Показател за оценява- ното пр-е в хил. лв.	Оценка на СК на оценява- ното пр-е ($\kappa.4*\kappa.5$)	Тегло на паз. мно- жи-тел	Претегле- на стой- ност ($\kappa.6*\kappa.7$)
1	2	3	4	5	6	7	8
p/e	12,23	11,21	11,72	2300	26956	0,3333	8984,43
p/b	2,22	1,91	2,07	11600	24012	0,3333	8003,20
p/s	2,10	1,57	1,84	17500	32200	0,3333	10732,26
Сума:	-	-	-	-	-	1,0000	27719,76

Справедливата стойност на собствения капитал на "Техно-проджект" АД, определена по метода на пазарните сравнения е 27,72 млн. лв. Справедливата цена на една акция е 2,77 лв. ($27,72 : 10$). Следователно, 49% от неговия капитал могат да бъдат продадени за 13,573 млн. лв. ($2,77 \cdot 4,9$ млн. бр. акции). Примерът е условен, тъй като оценката на действащо предприятие не се базира само на един подход или способ. Обикновено се прилагат няколко различни подхода и респ. методи за оценка. С други думи, оценката на справедливата стойност (цената) на предприятие, което ще бъде обект на покупко-продажба се определя като комбинация от най-подходящите за конкретния случай способности, като например метода "Чиста стойност на активите", модела на дисконтираните парични потоци, метода на пазарните сравнения и др. Оценките по отделните способности се осредняват, като оценителят дава еднаква или различна тежест на отделните способности.

Проблеми свързани с прилагането на пазарния подход и възможни решения

Основните проблеми, стоящи пред бизнес анализаторите и оценителите у нас във връзка с прилагането на пазарния подход са свързани с трудното намиране на предприятия-аналози. Почти невъзможно е да се намерят идеални аналози, които да отговарят на всички посочени изисквания и за които да разполагаме с необходимата информация най-вече по отношение на пазарната им цена. Налага се оценителят да извършва определени корекции за да елиминира различията между оценяваното предприятие и аналозите. Трудното намиране на подходящи аналози се дължи на изключително слабо развития капиталов пазар у нас. Поради това, оценителите са принудени да търсят аналози в други държави с развити капиталови пазари, където и броят на листваните дружества от всеки един отрасъл е доста по-голям. Тук обаче се появява още един проблем – оценяваното предприятие и аналозите функционират на различни пазари при различни икономически условия. Това налага да се търсят начини за елиминирание на тези различия чрез друг вид допълнителни корекции.

Видове корекции на пазарните множители и начини за извършване

Колкото и внимателно да се подбират предприятия-аналози винаги ще има определени различия между тях и оценяваното предприятие. Те могат да бъдат елиминирани чрез подходящи корекции на пазарните множители. Корекциите в общи линии можем да разделим на два основни вида:

1. Корекции за елиминирание на различията между оценяваното предприятие и аналозите по отношение на фундаменталните променливи, детерминиращи съответните пазарни множители. Всеки пазарен множител, независимо дали е свързан с печалбата, приходите

или счетоводната стойност на собствения капитал, е функция на три фундаментални променливи – степен на риск, темп на растеж и потенциал за генериране на доходи¹.

2. Корекции за елиминирание на различията между отделните държави, при използване на чуждестранни фирми-аналози.

При извършването на корекции има голяма доза субективност, тъй като оценителят сам преценява какви корекции да извърши и дали изобщо да има корекции. В оценителския доклад обаче, корекциите на пазарните множители и начинът на тяхното извършване трябва да бъдат описани и аргументирани.

Корекции за елиминирание на различията между оценяваното предприятие и аналозите по отношение на фундаменталните променливи

Този вид корекции се извършват при наличието на разлики в стойностите на показателите за доходност, растеж и риск между оценяваното предприятие и аналозите. Множителите за определяне стойността на собствения капитал на предприятието имат следните теоретични модели²:

$$p/e = \frac{P_0}{EPS_1} = \frac{\left(1 - \frac{g}{ROE}\right)}{R_E - g}; \quad p/b = \frac{P_0}{BVPS_0} = \frac{ROE - g}{R_E - g};$$

$$p/s = \frac{P_0}{RPS_0} = \frac{NPM \cdot (1 - b) \cdot (1 + g)}{R_E - g} = \frac{NPM \cdot \left(1 - \frac{g}{ROE}\right) \cdot (1 + g)}{R_E - g}$$

Както се вижда, коефициентите "Цена – доход" (p/e) и "Цена-счетоводна стойност" (p/b) се обуславят от следните фактори:

- ✓ Нормата на възвръщаемост на собствения капитал – ROE . Това е показател, който измерва потенциала на компанията да генерира доходи за нейните собственици;
- ✓ Годишният темп на прираст на нетната печалба, респ. на EPS – g . Това е показател, измерващ потенциала за растеж. При условие, че компанията поддържа еднакъв коефициент на изплащане на дивидентите, то g е същевременно и темп на растеж на дивидентите;
- ✓ Изискваната норма на възвръщаемост от акциите на компанията (цената на собствения капитал) – R_E . Това е показател, свързан със степента на риск.

Коефициентът "Цена-продажби" (p/s) се детерминира освен от посочените фактори, също и от друг показател за доходност – NPM – Net Profit Margin (нетен марджин на печалбата, т.е. нетна рентабилност на продажбите). Той изразява относителния дял на печалбата в приходите от продажби.

Корекциите за елиминирание на различията между оценяваното предприятие и аналозите по отношение на фундаменталните променливи ще демонстрираме, като използваме примера от табл. 1, табл. 2 и табл. 3 за оценяваното предприятие "Техно-проджект" АД и аналозите – "А" и "Б". В табл. 4 са представени средните стойности за последните пет години на показателите за доходност, растеж и риск на трите дружества.

¹Damodaran A., Investment Valuation, 2-nd edition, Chapter 17, p. 11, <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pdfiles/valn2ed/>

² За подробности виж Тодоров Л., *Съвременни модели за оценка на бизнеса*, издателство Нова звезда, 2014, стр. 90 - 110

Табл. 4

Показатели (в %)	Аналог "А"	Аналог "Б"	"Техно- проджект" АД
Възвръщаемост на активите (ROE)	16,8	17,4	18,9
Нетна рентабилност на продажбите (NPM)	18,2	19,0	16,5
Средногодишен темп на прираст на нетната печалба (g)	2,2	2,4	2,8
Цена на собствения капитал (R _E)	14,6	15,5	16,0

С данните от табл. 4 изчисляваме два корекционни коефициента K_1 и K_2 поотделно за двете еталонни дружества ("А" и "Б"). Първият коефициент K_1 ще послужи за корекция на множителите "Цена – доход" (p/e) и "Цена-счетоводна стойност" (p/b), докато вторият коефициент K_2 ще послужи за корекция на пазарния множител "Цена-продажби" (p/s).

$$K_1 = \frac{ROE_{ОП}}{ROE_{аналог}} \cdot \frac{g_{ОП}}{g_{аналог}} \cdot \frac{R_E^{аналог}}{R_E^{ОП}}; K_2 = \frac{NPM_{ОП}}{NPM_{аналог}} \cdot \frac{ROE_{ОП}}{ROE_{аналог}} \cdot \frac{g_{ОП}}{g_{аналог}} \cdot \frac{R_E^{аналог}}{R_E^{ОП}}$$

За аналог "А":

$$K_1^A = \frac{18,9}{16,8} \cdot \frac{2,8}{2,2} \cdot \frac{14,6}{16,0} = 1,3065; K_2^A = \frac{16,5}{18,2} \cdot \frac{18,9}{16,8} \cdot \frac{2,8}{2,2} \cdot \frac{14,6}{16,0} = 1,1845$$

За аналог "Б":

$$K_1^B = \frac{18,9}{17,4} \cdot \frac{2,8}{2,4} \cdot \frac{15,5}{16,0} = 1,2276; K_2^B = \frac{16,5}{19,0} \cdot \frac{18,9}{17,4} \cdot \frac{2,8}{2,4} \cdot \frac{15,5}{16,0} = 1,066$$

С така изчислените корекционни коефициенти умножаваме съответните пазарни множители. За извършване на корекцията съставяме табл. 5.

Табл. 5

Пазарен множител	Аналог "А"	Аналог "Б"	K_1^A	K_2^A	K_1^B	K_2^B	Коригиран множител за аналог "А"	Коригиран множител за аналог "Б"
p/e	12,23	11,21	1,3065	-	1,2276	-	15,98	13,76
p/b	2,22	1,91	1,3065	-	1,2276	-	2,90	2,34
p/s	2,10	1,57	-	1,1845	-	1,066	2,49	1,67

Определяме пазарната стойност на оценяваното предприятие на базата на коригираните пазарни множители (табл. 6):

Табл. 6

Пазарен множител след корекция	Аналог "А"	Аналог "Б"	Средно- аритм. пазар- ен множител $\left(\frac{\kappa.2 + \kappa.3}{2}\right)$	Показател за оценява- ното пр-е в хил. лв.	Оценка на СК на оценява- ното пр-е ($\kappa.4*\kappa.5$)	Тегло на паз. множител	Претегле- на стойност ($\kappa.6*\kappa.7$)
1	2	3	4	5	6	7	8
p/e	15,98	13,76	14,87	2300	34201	0,3333	11399,19
p/b	2,90	2,34	2,62	11600	30392	0,3333	10129,65
p/s	2,49	1,67	2,08	17500	36400	0,3333	12132,12
Сума:	-	-	-	-	-	1,0000	33660,96

След корекция на пазарните множители, пазарната стойност на собствения капитал на "Техно-проджект" АД е 33,661 млн. лв. Справедливата цена на акция е 3,37 лв. Цената за 49% от капитала на дружеството по пазарния подход е 16,513 млн. лв. (4,9 млн. броя акции . 3,37 лв.). Вижда се, че след корекцията на пазарните множители, справедливата цена на акция се повишава приблизително с 22% ($3,37 : 2,77$). Това се дължи на по-високата доходност (ROE) и по-високия растеж (g) на "Техно-проджект" АД средно за последните пет години в сравнение с компаниите-аналози. Във всеки конкретен случай обаче, оценителят трябва да прецени доколко е необходима корекция, каква да бъде тя и как точно да бъде извършена.

Корекции за елиминирание на различията между отделните държави, при използване на чуждестранни фирми-аналози

А. Дамодаран очертава няколко проблема в случаите, когато оценяваме компания на развиващ се пазар (emerging market) използвайки за аналози компании от развити капиталови пазари¹ – различия в счетоводните стандарти, различия в нивото на страновия риск и различия в някои макроикономически показатели, основно инфлация и лихвени равнища. Когато оценяваме българско предприятие използвайки например американски компании за аналози, би трябвало да изследваме внимателно финансовите отчети на аналозите и да сме наясно с различията между международните стандарти за финансово отчитане (IFRS) и американските счетоводни принципи (US GAAP) най-вече по отношение формирането на счетоводната печалба.

Различията в нивото на страновия риск са отразени например в кредитните рейтинги на Moody's за отделните държави² (табл. 7). Те намират краен израз в цената на собствения капитал (R_E), ако сме определили тази цена използвайки някой от моделите на Дамодаран за определяне цената на собствения капитал за страни с развиващи се пазари³. Знаем, че съгласно тези модели цената на собствения капитал съдържа надбавка за странови риск.

¹ Damodaran A., *Volatility Rules: Valuing Emerging Market Companies*, <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/emergmkt.pdf>, p. 34

² http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html

³ Damodaran A., *Measuring Company Exposure to Country Risk: Theory and Practice*, <http://pages.stern.nyu.edu/~%20adamodar/>

Табл. 7

Рейтинги на Moody's за риск от неплащане и премии за странови риск за 2015г. (извадка) – Country Default Spreads and Risk Premiums

Country	Sovereign Rating based Equity Risk Premiums			
	Local Currency Rating	Rating-based Default Spread (%)	Total Equity Risk Premium (%)	Country Risk Premium (%)
1	2	3	4	5
Argentina	Caa1	7,5	17,00	11,25
Belgium	Aa3	0,60	6,65	0,90
Brazil	Baa2	1,90	8,60	2,85
Bulgaria	Baa2	1,90	8,60	2,85
Canada	Aaa	0,00	5,75	0,00
China	Aa3	0,60	6,65	0,90
Croatia	Ba1	2,50	9,50	3,75
Denmark	Aaa	0,00	5,75	0,00
Estonia	A1	0,70	6,80	1,05
France	Aa1	0,40	6,35	0,60
Germany	Aaa	0,00	5,75	0,00
Greece	Caa1	7,50	17,00	11,25
Hungary	Ba1	2,50	9,50	3,75
Ireland	Baa1	1,60	8,15	2,40
Italy	Baa2	1,90	8,60	2,85
USA	Aaa	0,00	5,75	0,00

А. Дамодаран предлага три модела за определяне цената на собствения капитал (R_E), подходящи за страни със сравнително слабо развити капиталови пазари или т.нар. "Развиващи се пазари" (Emerging Markets), в зависимост от експозицията на съответната компания към страновия риск¹:

$$1) R_E = R_f + \beta_L \cdot (R_{MRP}) + R_{CRP}$$

$$2) R_E = R_f + \beta_L \cdot (R_{MRP} + R_{CRP})$$

$$3) R_E = R_f + \beta_L \cdot R_{MRP} + \lambda \cdot R_{CRP}$$

където:

R_f – безрискова норма на дохода в САЩ;

β_L – бета коефициент с ливъридж за съответната компания;

R_{MRP} – пазарна рискова премия за САЩ;

R_{CRP} – премия за странови риск;

λ – ламда коефициент, изразяващ степента на експозиция на съответната компания към страновия риск

Първият модел, наречен "The Bludgeon Approach" приема, че всички фирми в страната са еднакво изложени на страновия риск. Авторът обръща внимание на това, че някои аналитици използват за безрискова ставка вместо доходността по американските облигации, доход-

¹ Пак там.

ността по националните облигации на страната (като дава пример с Бразилия), а това може да доведе до двойно калкулиране на риска.

Вторият модел "The Beta Approach" приема, че компанията е експонирана на страновия риск пропорционално на нейната експонираност към пазарния риск, измерен чрез бета коефициента. Тук трябва да имаме предвид, че компаниите с бета над единица ще са по-силно изложени на страновия риск и ще имат по-висока цена на собствения капитал в сравнение с първия подход и обратното – компаниите с бета под единица ще са по-слабо изложени на страновия риск и ще имат по-ниска цена на собствения капитал. Дамодаран посочва като недостатък на този подход факта, че бета-коефициентите са подходящ измерител на експозицията на отделната компания към цялостния икономически и пазарен риск, но не са подходящи за измерване експозицията на компанията към страновия риск.

Третият модел "The Lambda Approach" приема, че всяка компания е различно експонирана спрямо страновия риск. Степента на експонираност на компанията към страновия риск се измерва чрез ламда-коефициента (λ), който може да има стойности между нула и единица. Например, компания която реализира по-голяма част от продукцията си на международните пазари и приходите и са деноминирани в стабилни валути ще има по-ниски стойности на ламда в сравнение с друга компания, чиято реализация е изцяло в страната. Именно този подход е най-предпочитан от проф. Дамодаран.

Методически пример за определяне цената на собствения капитал (R_E) на българска фирма

"Сигма електроникс" ООД, гр. София е производител на касови апарати и сигнално-охранителна техника. Фирмата се финансира от собствен капитал (E) – 36,450 млн. лв. и лихвоносен дълг (IBD) – 7,426 млн. лв. Приблизително 30% от своята продукция фирмата реализира на европейския пазар в Евро, а останалата част от продукцията се реализира на вътрешния пазар. Цената на собствения капитал ще бъде определена по модела за оценка на капиталовите активи (CAPM) в косвен вариант и по-конкретно на базата на Ламда-модела на Дамодаран (The Lambda Approach). Като безрискова норма на възвръщаемост (R_f) приемаме доходността по 10-годишните американски облигации (US 10-years Treasury Bonds), която по данни на Bloomberg¹ е 1,84% (16.01.2015г.). За пазарна рискова премия (R_{MRP}) приемаме препоръчаната от Дамодаран за 2015г. – 5,75%². Средната бета без ливъридж (Unlevered beta) за сектор "Електроника" в САЩ за 2015г. е 0,91³. Добавката (Rating-based Default Spread) за странови риск на България, съответстваща на рейтинг Baa2 за 2015г. (табл. 7) е 1,9%, а премията за странови риск по отношение цената на собствения капитал (Country Risk Premium) е 2,85%.

Определяме коефициента Дълг-собствен капитал (DER):

$$DER = \frac{IBD}{E} = \frac{7,426 \text{ млн.}}{36,450 \text{ млн.}} = 0,2037$$

Определяме бета с ливъридж (β_L) на дружеството при 10% ставка на корпоративния данък (T):

¹ <http://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us/>

² http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html

³ http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

$$\beta_L = \beta_U \cdot (1 + DER \cdot (1 - T)) = 0,91 \cdot (1 + 0,2037 \cdot 0,9) = 1,08$$

Определяме цената на собствения капитал (R_E):

$$R_E = R_f + \beta_L \cdot R_{MRP} + \lambda \cdot R_{CRP} = 1,84 + 1,08 \cdot 5,75 + 0,7 \cdot 2,85 = 10,05\%$$

Както видяхме по-горе, първият вид корекции на пазарните множители – корекциите за елиминирание различията между оценяваното предприятие и аналозите по отношение на фундаменталните променливи съдържат и корекция за финансов и бизнес риск, която намира краен израз в цената на собствения капитал (R_E). Тъй като тази цена същевременно отразява и страновия риск посредством премията за странови риск (R_{CRP}) според рейтинга на *Moody's*, то допълнителна корекция за странови риск в този случай не е необходима. Например ако приемем, че американска компания-аналог на българската фирма "Сигма електроникс" ООД има стойност на коефициента "Дълг-собствен капитал $DER = 0,2$, то тя ще има цена на собствения капитал $R_E = 8,05\%$

$$R_E = R_f + \beta_L \cdot R_{MRP} = 1,84 + 1,08 \cdot 5,75 = 8,05\%$$

Ако хипотетично приемем, че българската фирма и нейният американски аналог имат приблизително еднакви стойности на показателите за доходност и растеж, то корекционният коефициент (K) с който трябва да коригираме пазарните множители ще съдържа единствено корекция за странови риск и ще бъде равен на 0,8.

$$K = \frac{R_E^{\text{аналог}}}{R_E^{\text{ОП}}} = \frac{8,05}{10,05} = 0,8$$

При това положение пазарните множители и респ. справедливата пазарна стойност на собствения капитал на "Сигма електроникс" ООД ще бъдат с 20% по-ниски поради по-високият странови риск на България в сравнение с този на САЩ.

Използвана литература и други източници

1. Тодоров Л., *Съвременни модели за оценка на бизнеса*, второ издание, "Нова звезда", 2014 г.
2. Damodaran A., *Investment Valuation*, 2-nd edition, <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pdfiles/valn2ed/>
4. Damodaran A., *Volatility Rules: Valuing Emerging Market Companies*, <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/emergmkts.pdf>
5. Damodaran A., *Measuring Company Exposure to Country Risk: Theory and Practice*, <http://pages.stern.nyu.edu/~%20adamodar/>
6. http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
7. http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
8. <http://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us/>

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И СПОСОБЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ*

Основной преградой предприятия на пути к стабильному и эффективному функционированию является наличие угроз его деятельности. В теории экономической безопасности данное понятие очень широко используют, но только некоторые ученые обращают внимание на сущность категории. По мнению В.С. Гусева, угроза – это любой конфликт целей с внешней средой или внутренней структурой и алгоритмами функционирования [1, с. 255].

С другой стороны, это совокупность условий, процессов, факторов, препятствующих реализации приоритетных финансовых интересов предприятия [2, с. 268].

Однако не только действия могут быть угрозами. Иногда бездействие менеджмента предприятия наносит больше вреда, чем факторы внешней среды. Поэтому поддерживаем позицию В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько и А.С. Власкова [3], что угроза – это развитие событий, действие (бездействие), в результате которых появляется возможность или повышается вероятность нарушения нормального функционирования предприятия и недостижения им своих целей. Чаще всего угроза экономической безопасности приводит к экономическим потерям, хотя вполне логично предположить, что именно совокупность негативных факторов является причиной банкротства предприятия.

Близким к понятию "угроза" является категория "риск" или "предпринимательский риск", в некоторых научных трудах их даже отождествляют. Хотя нужно понимать, что риск – это ведение деятельности в условиях неопределенности или вообще сама неопределенность условий и результатов деятельности, в то время как угроза – это уже вполне определенное негативное развитие событий.

Таким образом, есть обоснования отождествления угрозы и риска, как заранее известного сценария неблагоприятного развития событий, начала их реализации за нежелательным вариантом, и который в соответствии выходит за рамки понятия нормальной неопределенности условий хозяйственной деятельности [1, с. 256]. Одной из задач управления финансово-экономической безопасностью предприятия является выявление возможных угроз и разработка мероприятий по их предотвращению. Однако достичь этой цели невозможно без понимания природы возникновения опасностей, которое представляет их всесторонний анализ и классификация.

Угрозы в экономической литературе разделяют по различным признакам. С практической точки зрения наиболее существенными являются их классификации: 1) по вероятности возникновения; 2) в зависимости от субъективной обусловленности; 3) по возможности нивелирования; 4) по степени влияния на эффективность функционирования предприятия; 5) по происхождению.

По признаку достоверности угрозы являются реальными, возникновение которых имеет достоверный характер (например, изменение курса национальной валюты), вероятные, возникновение которых имеет вероятностный характер (повышение цены на энергоресурсы и услуги), и потенциальные, вероятность которых трудно оценить (политические внешние обстоятельства).

* **Сорока Любомир**, соискатель кафедры учета и аудита, Луцкий национальный технический университет, Украина, **УДК: 657.2**

Ошибочно считать, что все угрозы имеют субъективный характер, то есть допускаются действием или бездействием работника. Есть ряд факторов, в основном природных (землетрясения, наводнения, ураганы), которые вызывают угрозы, однако человек повлиять на них не может. Обычно их сложно предсказать и оценить возможное развитие событий.

Важно также понимать, что не все угрозы субъект хозяйствования может преодолеть самостоятельно. Поэтому их разделяют по возможности нивелирования на: 1) такие, которые могут быть устранены самостоятельно; 2) такие, что устраняются на государственном или региональном уровне; 3) те, которые не подлежат устранению. К последним, по нашему мнению, уместно отнести угрозы форс-мажорных обстоятельств.

В зависимости от уровня кризиса, вызванного действием того или иного дестабилизирующего фактора, угрозы классифицируют на такие, которые обуславливают трудности, значительные и катастрофические последствия (приводят чаще всего к банкротству). Особенно эту характеристику следует учитывать при ранжировании угроз, без которого невозможно разработать меры по управлению безопасностью предприятия [4, с. 178]. Источником возникновения угроз является среда функционирования предприятия, которая делится на внешнее и внутреннее, включая факторы, которые могут порождать угрозы. Внешняя среда предприятия, которое не зависит от его деятельности, традиционно разделяют на макро- и микросреду. Факторы макросреды имеют косвенное влияние на деятельность предприятия, определяют общие тенденции его развития. К ним относят социальные, экономические, инновационно-технологические, институциональные, природно-климатические, политические, рыночные, международные, географические, правовые, технические группы факторов.

Потенциальными угрозами макросреды украинских предприятий на сегодняшний день можно считать: 1) несовершенство нормативно-правового регулирования, его постоянные изменения; 2) избыточность налоговой нагрузки; 3) нестабильность финансового и валютного рынков; 4) непостоянство рынка сбыта продукции; 5) рост уровня инфляции; 6) нестабильность политической ситуации в стране; 7) отсутствие в государстве благоприятных условий для ведения научно-технических исследований, осуществления инновационной деятельности; 8) зависимость от ситуации на мировом рынке; 9) рост цикличности мировых финансовых кризисов.

Можно выделить два типа мотивов возникновения внешних угроз. Первый – должностное лицо сторонней организации в соответствии с должностными обязанностями добросовестно отстаивает приоритеты своей структуры. Она четко выполняет поставленные руководством задачи, которые могут повлечь для предприятия неприятности. Второй тип мотивов – работник другой фирмы или государственных органов власти, имея возможность проводить определенные действия (или допускать бездействие), руководствуется, прежде всего, собственным интересом. Как правило, это корыстные мотивы, имеющие материальное выражение [3, с.53].

В результате проведенного опроса польскими учеными Ж.В. Поплавской и А.М. Лиманским [5, с. 117], ожидаемым было то, что большинство фирм идентифицировали опасности, связанные с поведением клиентов и конкурентов. Однако неожиданностью оказалось, что 40% респондентов боятся потерять клиентов, а 54% – рыночных действий конкурентов. В первую очередь это касается малых предприятий и микрофирм в сфере услуг. Респонденты крупных предприятий отметили прежде рыночные действия конкурентов, субституты и протекционизм в защите зарубежных рынков. Очевидно, что для украинских реалий такая ситуация также является справедливой, ведь борьба за рынок происходит постоянно.

Если еще десять лет назад одним из самых популярных методов "устранения" конкурента было использование криминальных структур, то сегодня среди новейших угроз финансово-экономической безопасности предприятия эксперты называют такие явления как грин-

мейл, рейдерство и кардерство (кардеринг). Иноязычное слово "гринмейл" давно стало полноценным экономическим термином. В справочниках по рыночной экономике оно трактуется, как корпоративный шантаж путем скупки значительного числа акций определенной компании с предложением продать их при условии, что другие компании подписывают соглашение о невмешательстве [6].

Схема классического корпоративного шантажа предполагает, что структура, которая атакует, покупает на фондовом рынке небольшой пакет акций преуспевающей компании. Затем наступает очередь жалоб в контролирующие и правоохранительные органы, а также судебных исков по любому поводу. Конечной целью является либо получение отступных за отказ от претензий, либо продажа своего пакета акций по завышенной цене. В поле зрения гринмейлеров попадают преимущественно современные предприятия, которые динамично развиваются. Вследствие их "атаки" предприятия лихорадит, производственные и финансовые показатели ползут вниз, под угрозой оказываются тысячи рабочих мест, теряются заказчики. В Украине практически не было громких случаев использования технологий гринмейла в чистом виде. Точнее, недавно гринмейл по-украински предусматривал участие мелких миноритарных акционеров, обычно физических лиц, в корпоративных конфликтах как "солдат". В этом случае иски, поданные владельцем нескольких акций, как бы случайно совпадали с интересами отдельных финансово-промышленных групп.

Рейдерство – это изъятие имущества на законных основаниях, в основе возникновения которых лежат пробелы в законах или системные недостатки функционирования государственных институтов (судебной и правоохранительной систем, системы регистрации юридических лиц и т.п.). "Рейдерство" по-украински в основном заключается в приобретении сомнительными путями временного права распоряжаться активами и быстрой продаже их подставным лицам, связанным с рейдером, что в итоге делает невозможным их возвращение законным владельцам.

Кардинг – это вид мошенничества, при котором производится операция с использованием банковской карты или ее реквизитов, не инициированная или не подтвержденная ее держателем. Реквизиты платежных карт, как правило, берут с взломанных серверов интернет-магазинов, платежных и расчетных систем, а также с персональных компьютеров (либо непосредственно, либо через программы удаленного доступа, так называемые "трояны" или "черви"). Кроме того, самым распространенным методом кражи номеров платежных карт на сегодня является фишинг – создание мошенниками сайта, который будет пользоваться доверием у пользователя, например, сайт, похожий на сайт банка.

Предупредить большинство внешних угроз очень сложно, риск их возникновения всегда велик. Однако если не проводить никаких действий, они разрушат предприятие. Основным из способов обеспечения безопасности от внешних угроз является диверсификация деятельности: расширение ассортимента продукции, выпуск инновационных товаров, поиск новых рынков сбыта и покупателей. Приоритетной задачей является приобретение конкурентных преимуществ и наращивание экономического потенциала.

Предупредить угрозы со стороны покупателей и поставщиков проще. Прежде всего, необходимо пересмотреть условия договорных обязательств, прописать штрафные санкции и ответственность за их нарушение. Целесообразно заключать соглашения с важнейшими контрагентами на долгосрочный период, но при этом оставлять за собой право отказаться от них в случае ухудшения качества продукции или невыгодных ценовых условиях. Также не лишним будет поиск новых поставщиков и покупателей. Ежедневно на рынке появляются новые фирмы, которые могут предложить лучшие условия или согласиться на те, что предлагает предприятие. Но при этом необходимо тщательно проверять информацию.

Исключить действия конкурентов – это недостижимые задачи. Промышленный шпионаж, так же как и другие проявления недобросовестной конкуренции существовал всегда. Специалисты советуют различные мероприятия, среди которых: 1) приведение документации в соответствие с нормами законодательства (профилактическое мероприятие от рейдерских атак); 2) обеспечение невозможности несанкционированного доступа в офис компании, к ее финансовым документам и отчетности; 3) контроль информации, содержащей коммерческую тайну; 4) жесткие критерии отбора сотрудников и их постоянная проверка соответствия требованиям; 5) создание четких мер по соблюдению компьютерной безопасности и мониторинг пользователей компьютерной сети.

Как можно заметить, все они направлены на "исправление ошибок" внутри предприятия. Влияние внешних угроз является существенным, но на самом деле факторами, определяющими финансово-экономическую безопасность предприятия, есть внутренние. Среди основных факторов, обуславливающих угрозы можно выделить следующие: персонал, информационное обеспечение, система управления, средства и предметы труда.

Большинство руководителей отечественных предприятий ошибочно считают, что кадровая политика не относится к проблемам управления финансово-экономической безопасностью. На самом деле как показывает практика, большинство экономических преступлений совершается сотрудниками самой компании. По оценке экспертов, убытки предприятий от собственных работников порой достигают 90% от общего ущерба.

Угрозы, возникающие из стороны персонала, можно разделить на: 1) ошибки в работе; 2) безответственность при исполнении должностных обязанностей или работ; 3) мошенничество; 4) разглашение коммерческой информации.

Первый вид угроз является наименее опасным. Ошибки может допустить человек. Обычно, они не являются умышленными и возникают из-за невнимательности, низкого уровня квалификации, недостаточного опыта. Для их предупреждения необходимо проводить тщательный отбор кадров, проверять их знания, учитывать эмоциональное состояние исполнителя, его подход к работе и потенциальные возможности.

Безответственность работника – серьезная угроза для финансово-экономической безопасности предприятия. Главным образом, она обусловлена отсутствием контроля со стороны руководства. Однако, в современных условиях хозяйствования чаще всего причиной "халатности" персонала является ненадлежащее оформление трудовых отношений. По данным экспертов около 20% всех занятых работают "в тени". Потери предприятия от такой "деятельности" – значительные. Прежде всего, это могут быть материальные убытки в виде уменьшения дохода или увеличения расходов. Обычно ненадлежащее исполнение менеджерами возложенных на них обязанностей является причиной потери важных клиентов и ухудшения деловой репутации предприятия. Безответственность со стороны основных работников приводит к ухудшению качества продукции, увеличения доли брака и тому подобное.

Выход из ситуации прост – необходимо пересмотреть кадровую политику в отношении официального трудоустройства и усилить контроль над выполнением обязанностей. Каждый работник предприятия должен иметь непосредственного руководителя, который будет следить за его работой.

Наиболее распространенными случаями мошенничества являются: фальсификация или искажение документов или записей, нарочное их уничтожение, наличие фиктивных операций, ложное раскрытие информации в финансовых отчетах в корыстных целях; искажение финансового результата; несвоевременное отражение или неотражение хозяйственных операций; умышленное уничтожение, сокрытие или использование в личных целях активов; присвоение денежных средств; сотрудничество с фиктивными фирмами и расчеты по зав-

ышенным ценам [7, с. 266]. Все перечисленное есть умышленными действиями персонала предприятия для получения собственных преимуществ.

Остановимся подробнее на хищениях и мотивах работников, которые приводят к ним. Люди склонны иногда совершать мелкие кражи, не объяснимые рациональными причинами (например, присвоение товаров в магазинах самообслуживания). Они не создают системы и не приносят заметной экономической выгоды, а происходят скорее из озорства в тех случаях, когда человек уверен в своей безнаказанности. На практике это вытягивание купюр из пачек, или присвоение мелких сумм. К таким кражам подвержены люди независимо от материального достатка. Они мотивируются преимущественно стремлением "пощекотать нервы", иногда – мелкой "мстью". В большинстве случаев хищения происходят без предварительной подготовки и продумывания: работник просто присваивает то, что, по его мнению "плохо лежит".

Для финансового состояния предприятия такие хищения вряд ли могут нанести заметный ущерб. Их опасность в другом: ощущение безнаказанности может вызвать желание получить больше. Главное средство защиты от таких угроз – не создавать соблазнов.

Систематические хищения среднего размера происходят по экономическим мотивам, они продуманы и обычно обеспечиваются мерами безопасности. Стимулирует к ним низкий уровень оплаты труда и желание улучшить свое материальное положение. На такие кражи сначала не обращают внимания, они не заметны, ведь суммы невелики. Тем не менее, таким образом работник может обеспечить себе постоянный доход, а предприятию значительный финансовый ущерб.

Опасность таких хищений еще в том, что у персонала формируется устойчивое отношение к ним как к обыденным вещам. Кроме того, руководство некоторых субъектов хозяйствования лоббирует такие действия и целенаправленно не повышает заработной платы, аргументируя это тем, что "все равно свое возьмут". Как следствие, у работника отсутствует чувство вины за совершенное, поэтому бороться с такими действиями сложно. Самый эффективный способ – это увольнение сотрудников и формирование новой культуры поведения.

Самый опасный тип злоупотреблений – так называемое "внутреннее предпринимательство". Оно возможно лишь там, где у работника есть возможность распоряжаться определенными активами и относительная свобода в действиях. Формально работая на предприятии, такие люди создают на ее основе внутренней "частный бизнес". Этот тип угроз наиболее присущ для первого и второго уровней финансово-экономической безопасности (владельцев и руководства). Хотя также возможно среди управленческого персонала (руководителей подразделений, где изготавливается продукция) и материально-ответственных лиц (заведующих складами товаров, продавцов). Мотив таких злоупотреблений аналогичный предыдущему – получить большие материальные выгоды. Собственно это желание и позволяет их обнаружить. Такие работники не будут ограничивать свои расходы, покупая дорогие автомобили и недвижимость.

Для профилактики таких угроз руководству необходимо время от времени обращать внимание на поведение сотрудников, их материальное положение, отношение к работе. Эти меры целесообразны и при обнаружении работников, которые могут разглашать коммерческую информацию или сотрудничать с конкурентами.

Возникает вопрос – почему персонал сознательно осуществляет такую деятельность, ставит функционирование предприятия под угрозу. Обратимся к теории мотивации А. Маслоу, согласно которой есть пять уровней потребностей человека (обычно изображают в виде пирамиды):

1) потребность в самовыражении, самореализации, росте как личности; 2) потребность в уважении, которая включает потребности в личных достижениях, компетентности, уваже-

нии со стороны окружающих, признании; 3) социальные потребности (в принадлежности, дружбе, любви); 4) потребности в безопасности, то есть в защите от физических и психологических опасностей со стороны окружающего мира и уверенность в том, что физиологические потребности будут удовлетворяться в будущем (покупка страхового полиса или поиск надежной работы с хорошими видами на пенсию); 5) физиологические потребности (низкого уровня) являются необходимыми для выживания, поэтому включают потребность в пище, воде, защите, отдыха и тому подобное.

Без удовлетворения потребностей низшего уровня, невозможно достичь вершины пирамиды. Прежде всего, каждый работник работает для того, чтобы иметь возможность приобрести продукты, одежду, другие средства к существованию. Не получая достаточного заработка, он ищет другие возможности, которые не всегда являются честными. Поэтому для обеспечения финансово-экономической безопасности предприятия необходимо позаботиться о достаточном уровне заработной платы персонала.

Также уместно поддерживать ощущение защищенности среди работников. Оно проявляется не только в предоставлении социальных гарантий и официальном оформлении трудовых отношений. Важно, чтобы каждый понимал – если он работает хорошо, то его будут увольнять. Зато противоправные действия против предприятия, неизбежно приведут к наказанию.

В целом система мотивации играет важное значение в управлении финансово-экономической безопасностью предприятия. Она должна настраивать сотрудников на добросовестную работу и позволять реализовывать им собственные интересы. Если среди высшего управленческого персонала большее значение приобретают потребности высших уровней (в уважении, росте как личности), то необходимо создать условия для их удовлетворения. Таким образом, субъект хозяйствования избавится угроз в виде сотрудничества с конкурентами. Работник должен воспринимать предприятие как возможность для развития и только тогда он будет заинтересован в стабильности его работы.

В период информационных технологий и стремительного развития коммуникаций, невозможно обойти вниманием вопрос внутренней информационной безопасности субъектов хозяйствования. Можно выделить несколько проблемных сфер, с которыми связаны основные угрозы: отсутствие контроля над копированием конфиденциальных документов на электронные носители или внешние устройства, сети, подключаемые через различные порты и беспроводные устройства; отсутствие протоколирования операций с конфиденциальными документами, хранящимися в электронном виде; отсутствие контроля за печатью документов; отсутствие контроля за электронными документами, которые выносятся за пределы предприятия на ноутбуках сотрудников.

Понятно, что минимизировать риски с помощью систем защиты информации, которые сегодня используются на большинстве отечественных фирм практически невозможно. Для предотвращения утечек конфиденциальных данных, необходимы комплексные меры, направленные на построение системы управления внутренней информационной безопасностью и внедрение режима коммерческой тайны.

Угрозы, возникающие в системе управления, обусловленные, прежде всего, несовершенной ее структурой, отсутствием миссии и стратегии развития предприятия, неэффективным внутренним контролем, устарелостью стиля руководства и методов управления, отрицательной деловой репутацией предприятия. Поэтому их преодоление возможно лишь путем перестройки организационной структуры в направлении согласования различных звеньев управления и определения приоритетов дальнейшего развития хозяйствующего субъекта.

Устойчивость развития предприятия в значительной степени зависит от уровня технико-технологического обеспечения и эффективности его использования. Но существующие

факторы внешней среды (поставщики и покупатели) и ошибки руководства препятствуют реализации этой задачи. Угрозы экономической безопасности возникают из-за нежелания предприятия обновлять оборудование, внедрять новые технологии, колебания цены на рынке ресурсов, использования материалов низкого качества, увеличения доли брака, бездействия при обнаружении нарушений и др.

Поскольку прослеживается тесная взаимосвязь между факторами микросреды и безопасностью в сфере материально-технического обеспечения, то логично предположить, что реализовав меры, направленные на предупреждение угроз со стороны поставщиков и покупателей, можно избежать негативных последствий производственной деятельности.

Среди других путей предотвращения внутренних угроз можно выделить: 1) освобождение предприятия от лишнего оборудования, машин и других средств или сдача их в аренду; 2) своевременное и качественное проведение планово-предупредительных мероприятий и капитальных ремонтов; 3) недопущение чрезмерного морального и физического износа основных средств; 4) внедрение энергосберегающих, мало- и безотходных технологий; 5) улучшение качества перерабатываемого сырья; 6) минимизация потерь при создании производственных запасов; 7) обеспечение оптимального соотношения между необходимым объемом оборотных средств и их производственной необходимостью; 8) экономное и рациональное распоряжение товарно-материальными ценностями [8, с. 199].

Контроль достаточности финансовых ресурсов имеет большое значение. Для этого необходимо оптимизировать объем дебиторской и кредиторской задолженности, проводить мониторинг за своевременностью расчетов, привлекать инвестиционные средства.

Ошибочно считать, что меры предприятия по обеспечению финансово-экономической безопасности должны быть направлены на ликвидацию угроз. Устранение угроз принесет субъекту хозяйствования конкурентные выгоды только на некоторый период времени. При этом понесенные расходы могут намного превышать полученные выгоды, что экономически не целесообразно. По нашему мнению, необходимо научиться трансформировать угрозы в преимущества и использовать их как возможности для изменений и развития.

Список использованной литературы

1. Світлична В.Ю. Фінансова безпека: організація, загроза, обліковий вимір / В.Ю. Світлична, Т.І. Світлична//Комунальне господарство міст: зб. наук. праць. – 2012. – № 102. – С. 252-260.
2. Орлова В.В. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці підприємства / Орлова В.В. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.13. – С. 267-273.
3. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков – М.: "Ось-89", 2007. – 208 с.
4. Бойкевич О.Р. Передумови та фактори економічної безпеки торговельного підприємства/О.Р. Бойкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.13. – С. 175-180.
5. Поплавська Ж.В. Безпека як стратегічний вимір/Ж.В.Поплавська, А.М. Ліманський // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 115-118.
6. Бочуля Д.В. Новітні загрози для фінансово-економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Д.В. Бочуля. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1749>
7. Гордієнко Н.І. Забезпечення економічної безпеки підприємства шляхом аудиту шахрайства і помилок у фінансовій звітності / Н.І. Гордієнко // Комунальне господарство міст: зб. наук. праць. – 2012. – № 102. – С. 264-268.
8. Паліга Н.Б. Шляхи запобігання внутрішнім та зовнішнім загрозам економічній безпеці промислового підприємства/Н.Б. Паліга, Ю.В. Світлична // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 197-202.

ENTRY AND OPERATION OF AUTOMOTIVE COMPANIES IN THE EMERGING MARKETS OF EAST EUROPE, FACTORS FOR SUCCESS. THE CASE OF BULGARIA^{*}

The objective of the paper is to shed light on the entry and operation of automotive companies in the emerging markets of East Europe by looking at Bulgaria. By using the academic literature around entry and operation of companies into new markets to make a conceptual framework that aims to help in explaining how such companies have entered and operate in Bulgaria by looking at the inner and outer environments. The full dissertation addresses several questions:

1) What was the motivation of the car companies to enter and operate in Bulgaria in the first place?;2) What were the chosen entry modes and has there been any development with subsequent operations overtime?;3) Which resources have been leveraged by the firms to ensure advantage over the competition?;4) What is the impact on the institutional environment in the market of operation and how have the companies reacted? ;5) What are the factors that lead to success in operation?

Methodology of the study

Research Design:

Qualitative research is the best method given the exploratory nature of the research (Ghauri and Gronhaug, 2005). Methods associated with qualitative research allow for thorough detailed descriptions of the research topics since they are flexible and do not have to follow a predetermined path. Although some critiques argue that qualitative research is less rigorous than quantitative based one (Bernard, 2000), qualitative methods used by in this study have allowed the researcher extract deeper meaning and understanding and contextualize the results in the light of the objectives. This is of crucial importance since the research encompasses factors that are impossible to quantify but rather require a qualitative analysis.

Data Collection Method:

When doing research data can be grouped into either primary or secondary depending on whether it comes from the original source or is collected and represented by someone else. This paper relies on primary data collected via semi structured-interviews, since they are in many cases the best data collection methods (Ghauri and Gronhaug, 2005) if there is a predetermined theme like in this case. The aim of the interviews is to gain rich understanding of the chosen topic which can be obtained only using qualitative data. A case study is chosen as the optimal research strategy given the fact that it is particularly suited to questions that require understanding of organizational and social processes together with analysis of the context and processes in relation to the issues being researched (Cassel and Symon, 2004).

According to Yin (2006) one of the main criticisms regarding the case method are the difficulty of generalizing the empirical findings. This study thus has moved to a multiple case study method encompassing several cases. Although it is difficult to conduct a qualitative multiple case study the benefits of doing so outweigh the drawbacks (Merriam, 1998). This is due to the fact that the case method allows several variables to be analyzed and put into contexts at the same time. Moreover such detailed and holistic approach can enrich the reader's experience and knowledge (Merriam,

^{*} Iavor Bachev, King's College London.

1998). Based on this discussion the researcher believes that the multi-case method is the best way to tackle the current research objectives.

Case and Participant Selection:

The selection of companies is based on a fundamental element of the purpose of this research-automotive companies that have entered and operate in Bulgaria. All participants were approached by the researcher via email and/or phone. Adequate comparability between the companies was ensured. All of them operate in several continents, have production output of more than several hundred thousand vehicles per year and provide multiple of classes of vehicles. This means that niche luxury brands are excluded due to the low production output and market share. Out of the fourteen companies approached six agreed to participate in the research. All companies are world-wide and have entered Bulgaria after the fall of communism.

Interviews:

According to Lincoln and Guba (1989) it is important the participants are able to understand the concepts and topics of the research investigation. Therefore the interviews were conducted with key informants having the needed knowledge and experience able to shed light on the different research questions. The key informants include: two general managers, one brand manager and three directors of operations. All of the interviews were conducted in Bulgarian and face to face to ensure maximum comfort. Furthermore following the recommendations of Bryman and Bell(2003) the interviews were conducted in "calm circumstances" where the risks of interruption and/or distraction are minimized. The average interview length was on average one hour and forty seven minutes and included a couple of minutes break. The shortest was fifty nine minutes whereas the longest two hours and thirty three minutes. The location for the interviews was determined by the interviewee, usually the place most convenient, and was most commonly the work place of the interviewee. The questions and topics under investigation were sent at least 5 work days before the interview took place in order the key informants familiarize and prepare if needed. Follow up emails and phone calls have been made whenever clarification was needed or new questions regarding the research arose.

Interview Structure:

The interview has been structured in accordance to the topic of interest by the research. Besides any additional questions that arose in the process of each interview the interview guides are identical to ensure comparability and facilitate the findings.

Data Coding and Analysis.

All the data collected via the in-depth interviews was transcribed and coded immediately after it was gathered. The data was coded and categorized into themes based on each topic of interest of the research in order to reach the aim of managing organizing and focusing on the most meaningful bits of qualitative data (Malhotra and Birks, 2007). Coding process proposed by Lofland et al.(2006) was used in order to organize the gathered data into various categories and themes that emerged from the literature and interviews which later the basis of the final codes. The main focus was the constant comparison between the theory and data (Boeije, 2002) to ensure adequate comparability of the findings and research conclusion. The interview structure was designed to complement this by making a clear distinction and seamless transition from one theme to the next. Moreover the interview guide allowed for modification in case we identified new themes or concepts in the process of data collection which is important part of doing qualitative research (Vidal, 2013).

Ethical Considerations:

Ethical approval for this research was obtained by King's College London research ethics committee (KCL/12/13-682). Considerations regarding the qualitative nature of the study were addressed in terms of voluntary participation, informed consent together with anonymity and confidentiality (Vaus, 1996). All participants were informed about the purpose of and benefits

study and given a deadline before which they can withdraw from participation. General issues of anonymity and privacy of the participants (Gray, 2009) and storage and collection of data were negated by coding the names of the participants and companies they work for and made sure no information could be linked to a particular individual or company. Thus the names of the companies are substituted with the abbreviations: C1, C2, C3, C4, C5 and C6. All of the participants agreed to participate provided they remain anonymous and no traceability to the company they work for could be found. Permission to records the interviews was granted by each and every one of the participants.

Credibility and Authenticity of the data:

Concepts like Credibility and Authenticity are of extreme importance when doing qualitative research (Bryman and Bell, 2003).

Credibility: we made sure that credibility is achieved by looking ensuring concepts such as transferability, dependability and confirmability of the data. There is a distinction between transferability in quantitative and qualitative research. On the former will be broader in nature with findings easier to put in general terms whereas the latter will be more detailed and narrowly focused (Bryman and Bell, 2003). We hope that the number of the cases investigated would be enough to give a more complete picture on the issues covered; Dependability is achieved by total transparency in the research process and steps take. Furthermore it is reinforced by the explanation of the interview process and topics covered by the interviews; Confirmability – it is impossible to reach complete objectivity in qualitative research (Bryman and Bell, 2003). We give assurance that all the research was done in the most bias free and objective way possible; Authenticity: the question whether the researcher gives adequate representation of the information gathered from the interviews. To make this is so we have made sure no misunderstandings were made in the data collection as well that the data is accurately presented by double checking with all the participants.

Conclusion:

The automotive firms that have entered Bulgaria have done it in order to get access to the new potential consumer market it provides. In a specific case it also provides a doorway to the whole European market.

Companies that have been operating for longer period first began with ordinary and then moving to higher commitment modes of operation such as joint venture and own subsidiary. Companies that are the younger entrants have skipped the exports stage and entered via high commitment modes (JV and subsidiary) to stay competitive in the market. In both cases this shows that the market has potential not only for the present moment but for the longer term as well. Joint Venture is the preferred choice when a firm does not have enough knowledge and experience about the market.

The resources possessed and leveraged by the automotive companies to remain competitive do not extend to just bare differentiation of their products (price/quality extras) but comprise of using their human capital and accumulated knowledge of the market over the years to please the consumer and be successful.

The outer environment shows its toll on the operations of such companies in the form of regulatory and political challenges and lacking infrastructure in certain regions. The companies have decided to adapt to the voids and work towards changing the external environment in order to ensure more efficient operating conditions.

Successful companies not only use their own unique resources inside the firm and the ability to adapt to the outer environment but leverage human and social capital outside the firm by utilizing different dealership networks across the country. Each of the dealers has own incentives and is independent from the rest. This leads to competitive advantage over firms that do not possess such well developed dealership networks.

Limitations of the research:

One limitation of the research is connected with the sample size and stage of the research. Due to time and other constraints not all car companies operating in the chosen market have been included in the study. It would have been beneficial to gather information from all such firms to give a complete picture on their entry and operation. Moreover the research has been conducted in the Bulgaria. Both of those reasons impede this exploratory research from ensuring that the data is fully comparable and suitable for generalization across all markets in the category researched.

Second limitation concerns the underlying qualitative nature of the research and the reliability of the results. This has been limited but ensuring total credibility and authenticity of the data and analysis based on it.

Research Implications:

The contribution from this research has direct implications in several directions:

i) First it enriches the academic literature by bridging the gap in regards to the entry modes and operation of companies in the emerging markets of Eastern Europe (Meyer and Peng, 2005) in the case of the auto producers in the country of Bulgaria. Moreover it not only sheds light on the inner and outer environments that determine the ability of the firms to compete in the sector but what factors lead to success in the market.

ii) Second implication regards the automotive companies that are not performing as well as they want in the market. The insights from the research could be used by such firms to increase their market share by taking the same actions as the successful firms. By emulating the same methods they surely must achieve similar results and perform better in the sector.

iii) Third come the implications to the policy makers and institutions present in the country. Such parties could use the finding to see what exactly is deterring the automotive companies from reaching maximum operating efficiency and resolving any problems that already exist in the operating environment. This on the other hand will have a direct beneficial effect on end consumer.

iv) Last but not least are the implications for auto companies that have not yet moved to higher commitment operations in the market. This research could be used as a guide to important questions such as: What resources are most important when operating in the country and What to expect from the outer environment and the institutions present.

Directions for future research:

The directions for future research are connected with the limitations of the research as well as the need for more research on companies operating in the emerging markets of East Europe. Further research could be looked in three different directions.

- Further research in terms of more cases of automotive companies in Bulgaria. This would further increase the validity and credibility of the findings of the current research.

- Further research in terms of more cases of car companies across emerging markets in East Europe. This would ensure comparability of the findings across the desired region.

- Further research in terms of cases of companies in a variety of industries in Bulgaria. Since the focus on the current paper is a particular industry more research is needed across a variety of industries to compare and contrast the entry and operation models of companies in similar industries.

- Further research comprised of cases of companies across different industries across a variety of counties in East Europe. This final direction would give a complete picture on the activities of companies across different sectors thus filling the current gap in the academic literature in the long run.

References

1. Bernard, H.(2000)*Social Research Methods:Qualitative and Quantitative Approaches*, London:Sage Publications.
2. Boeije, H. (2002) ' A Purposeful Approach to the Constant Comparative Method in the Analysis of Qualitative Interviews'. *Quality and Quantity*. Vol. 36, pp. 391-409.
3. Bryman, A. and Bell, E. (2003) *Business research methods*. Oxford. Oxford University Press.
4. Cassell, C. and Symon, G. (2004) *Essential Guide To Qualitative Methods In Organizational Research*. London: Sage Publications.
5. Ghauri, P. and Gronhaug, K. (2005)*Research methods in Business Studies*. 4th ed. London: Prentice-Hall.
6. Gray, D.(2009) *Doing Research in the Real World*. 2nd ed. Sage Publications Ltd.
7. Lofland, J., Snow, D., Anderson L., and Lofland, L., (2006) *Analyzing Social Settings: A Guide to Qualitative Observation and Analysis*, 4th Edition, London: Wadsworth.
8. Malhotra, N., and Birks, D. (2007) *Marketing Research. An Applied Approach*, 3rd edition,Essex: Pearson Education Limited.
9. Merriam, S. (1998). *Qualitative Research and Case Study Applications in Education – Revised and Expanded from Case Study Research*. San Francisco, USA: Jossey-Bass Publisher.
10. Guba, E., and Lincoln, Y. (1989). *Fourth generation evaluation*. Newbury Park: SAGE.
11. Meyer, E., Peng, W. (2005)' Probing Theoretically into Central and Eastern Europe: Transactions, Resources and Institutions'. *Journal of International Business Studies*, Vol. 4.
12. Vaus, D.(1996) *Surveys in social research*. 4th ed. London: UCL Press Limited.
13. Vidal, M. (2013) Methods Lecture eek 2. Research Methods [Online]. King"s College London. Available at: <http://keats.kcl.ac.uk/course/view.php?id=1418> [Accessed: 15th July 2013].
14. Yin, R. K. (2003). *Case study research: Design and methods* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- 15.

НОВАТА СТРАТЕГИЯ В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ КАТО ЕДИН ОТ ИНСТРУМЕНТИТЕ ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ*

Икономическото развитие най-общо може да се дефинира като процес, при който националните икономики, произвеждащи ниски доходи се трансформират в модерни индустриални икономики. Икономическото развитие на дадена страна е основен показател за стандарта и качеството на живот на населението в нея. В обхвата на понятието се включва процесът и политиките, които се провеждат с цел подобряване икономическото, политическото и социално благосъстояние на гражданите на страната и повишаване на техния жизнен стандарт. Основни индикатори, използвани при определяне на жизнения стандарт на дадена държава са произведеният брутен вътрешен продукт, брутната добавена стойност, реалният доход на глава от населението, броят на населението, инфраструктурното развитие, ръстът на бедността и неравенството в доходите. Други измерители са достъпът до качествено образование и здравеопазване, социални услуги.

Икономическото развитие на България не може да се разглежда изолирано, доколкото страната ни е пълноправен член на Европейския съюз. Това членство дава насоки за определяне на публичните и секторни политики и тенденции на развитие, поставя отговорности и предизвикателства.

Една от политиките на Съюза е сближаване – процес, който води до нарастващо сходство в нивото на икономическо и социално развитие между страни, групи страни и региони. Такова сближаване се постига само чрез по-бързо (догонващо) развитие на по-изостаналата страна (регион, отрасъл) в сравнение с по-напредналите¹. Икономическото и социално сближаване – такова, каквото е описано от страните членки в Единния акт през 1986 г., цели "намаляване на различията между отделните региони и на изоставането на най-необлагодетелстваните региони". Европейската комисия отнася политиката на сближаване до политическата рамка на солидарност на европейско ниво, в която се вписват стотици хиляди проекти в цяла Европа, подпомагани от двата структурни фонда – Европейския фонд за регионално развитие и Европейския социален фонд, както и от Кохезионния фонд. Ефектът, който се наблюдава в отделни държави, е нарастване на БВП, създаване на нови работни места, подобрена инфраструктура, подкрепа за малки предприятия, сътрудничество в областта на научноизследователската и развойна дейност и др. Постигнатите резултати се дължат на значителния размер на инвестициите, предоставени за целите на тази политика (в някои страни до 4% от БВП)².

Фактът обаче, че част от средствата, с които се финансират дейности за постигане на тези цели се осигуряват от ЕС, поражда задължението да се докаже дали при разходването им държавата-членка изпълнява ангажиментите си за открит пазар, обезпечаваш свободното движение на стоки, хора и капитали.

Обществените поръчки. Обществените поръчки се явяват основен способ за разходване на публичните средства. Използването им при възлагане на договори, финансирани с такива средства е безалтернативно. По данни на НСИ, за последните 7 години (през които

* Доктор по икономика, гл. ас. д-р Миглена Павлова, Университет за национално и световно стопанство.

¹ Член-кор. проф. д-р ик. н. Иван Ангелов "Икономиката на България и ЕС – Стратегия за догонващо икономическо развитие до 2020 година"

² http://ec.europa.eu/regional_policy/index_bg.cfm

България е член на Европейския съюз), БВП на страната е почти 500 млрд. лв. За същия период чрез процедури за обществени поръчки са сключени договори за 50,2 млрд. лв.¹ Това означава, че на този пазар са се разпределили 10 % от БВП. За целия Европейски съюз, този показател варира около 16-18%, което определя публичния сектор като голям потребител в икономиката. Това отрежда на обществените поръчки ролята на важен пазарен инструмент за ефективно и ефикасно използване на публичните средства.

По отношение на множеството стоки, услуги и строителни работи, обект на поръчки, възлагането от публичните органи позволява да се увеличи търсенето на тези от тях, които са екологосъобразни, социално отговорни и иновативни. С други думи, обществените поръчки могат да служат като средство за насърчаване развитието на по-екологосъобразен, социален и иновативен вътрешен пазар². Те могат да бъдат проводник и на различни политики, напр. екологични, социални и др. В този смисъл се явяват част от политиката на всяко правителство и са елемент от цялостната държавна политика.

От изключителна важност за напредъка на обществото е ускореното развитие на икономиката на страната. В областта на обществените поръчки това означава създаване на условия за разходване на публичните финанси по възможно най-добрия начин, вкл. чрез усвояване в максимална степен на средствата от фондовете на ЕС.

Национална стратегия в сектора обществени поръчки. Необходимостта от национална стратегия произтича от няколко основни фактора. През 2014 г. настъпи съществена промяна в политиката по отношение на обществените поръчки на европейско ниво, с приемането на пакет от изцяло нови Директиви в тази област, за транспонирането на които държавите-членки ще разполагат с период от две години. Това обвързва България, като страна-членка със задължението да приеме изцяло нов Закон за обществените поръчки /ЗОП/.

Подписването на т.нар. Споразумение за партньорство между България и Европейската комисия, очертава ангажиментите, по отношение на финансовата помощ, която България ще получи по линия на европейските финансови инструменти за периода 2014 – 2020 г. Получаването на средствата се обвързва със системата за обществени поръчки, като акцентът се поставя върху:

- законодателството и неговото правилно прилагане;
- гаранции за публичност и прозрачност при възлагане на обществени поръчки;
- човешкият фактор, без който системата не може да функционира;
- ефективна контролна система;
- бързо и справедливо обжалване на процедурите.

Тези фактори взаимодействат като части от една обща система, в основата на която е законодателството. Процедурите трябва да са опростени и в същото време да позволяват гъвкавост, така че възлагането на обществени поръчки да бъде по-ефективно, като не се ограничава достъпа до тези поръчки на европейско ниво за малките и средни предприятия /МПС/.

Органи, осъществяващи контрол. ЗОП очертава границите на цялостна хоризонтална политика, която засяга всички сфери на обществения живот и икономиката. От едната страна стоят над 5 000 възложители. Средногодишно те заплащат над 7 млрд. лв. за необходимите им продукти, услуги и строителни работи. Системата трябва да гарантира, че достъпът до публичните средства е възможно най-достъпен и разходването на средствата най-ефикасно. Тези гаранции са още по-важни в условия на икономически затруднения. Осно-

¹ По обобщени статистически данни от Портала за обществени поръчки www.aop.bg, раздел Статистика и вкл. разходваните средства под праговете за провеждане на процедури

² Съобщение на Комисията Акт за единния пазар Дванадесет лоста за насърчаване на растежа и укрепване на доверието "Заедно за нов тип икономически растеж"

вен показател за постигане на необходимите резултати е правилното функциониране на системата.

От друга страна в системата са ангажирани множество органи и административни структури, всеки от които изпълнява определени функции, свързани с различни аспекти от обществените поръчки. Обединяващото звено, върху което въздействат тези органи е законодателството в тази област.

- Агенция по обществени поръчки /АОП/ е отговорна за предоставяне на методология и осъществяване на предварителен контрол върху процедури за възлагане на обществени поръчки.

- Сметна палата /СП/ е колективен, независим от изпълнителната власт орган за последващ контрол /одит/.

- Агенция за държавна финансова инспекция /АДФИ/ е орган за последващ контрол по ЗОП – единственият орган, компетентен да установява административни нарушения по ЗОП и Правилника за прилагане на закона за обществени поръчки /ППЗОП/ и да реализира административнонаказателна отговорност за тях.

- Комисия за защита на конкуренцията /КЗК/ е независим орган, пред който се обжалват процедурите за обществени поръчки на първа инстанция.

- Върховен административен съд /ВАС/ е орган, пред който се обжалват процедурите за обществени поръчки на втора /последна/ инстанция.

За поръчки, финансирани с европейски средства схемата се разширява с:

- Управляващи органи /УО/ на програми, съфинансирани от Европейските структурни и инвестиционни фондове са отговорни за цялостното управление на средствата, предоставени от ЕС. В техните правомощия е осъществяването на предварителен, текущ и последващ контрол върху проектите и договорите за предоставяне на финансови средства, вкл. върху обществените поръчки, посредством които тези средства се разходват от бенефициентите.

- Изпълнителна агенция "Одит на средствата от Европейския съюз" /ИА "ОСЕС"/ е одитен орган по всички оперативни програми, финансирани със средства от ЕС с изключение на Оперативна програма за развитие на селските райони.

- Дирекция Национален фонд е орган, отговорен за сертифицирането на разходите по програмите.



Фигура 1. Система на обществените поръчки в България

Видно от описаните правомощия на отделните органи, в по-голямата си част те осъществяват контролни функции.



Фигура 2. Контрол върху прилагането на обществените поръчки

Това от своя страна съставлява значителна тежест за правоприлагащите лица. Необходимо е да се установи среда, в която да не се допуска дублиране на контролни функции, разнопосочно интерпретиране на едни и същи казуси и липса на синхрон по отношение на обхвата, времето и резултатите от контрола.

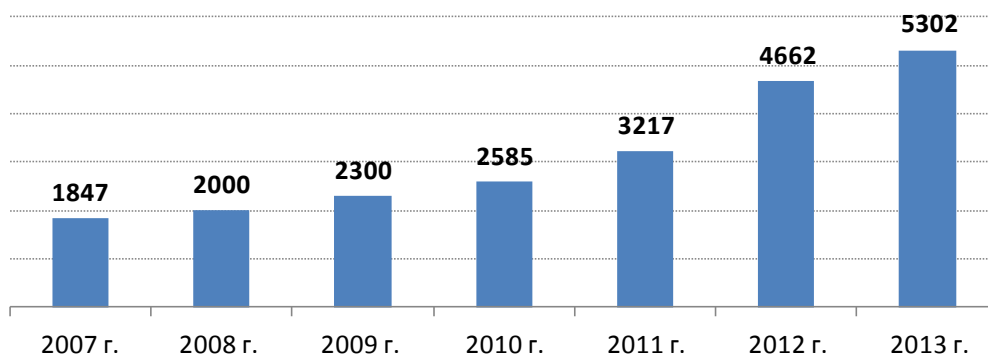
Изложеното очертава необходимостта от ефективно сътрудничество между всички контролни органи с оглед съгласуване на техните действия, което ще спомогне за налагане на правилна и единна практика. От съществено значение е също да се определи отношението на органите за контрол и отчасти на органите за обжалване спрямо издаваните методически указания. В действащия закон е регламентиран механизъм, при който методическите указания на АОП са задължителни за органите за последващ контрол, когато са съгласувани с тях. В бъдеще този механизъм следва да се развие като обхване всички общи методически насоки и всички контролни органи.

Не на последно място следва да се отбележи и необходимостта от система за обжалване, която да предоставя на лицата ефективни средства за защита на интересите им в процеса на възлагане на обществени поръчки. В тази връзка би следвало да се предвиди облекчен ред за обжалване на поръчки на ниска стойност и др.

Предвид факта, че човешкият фактор е от съществено значение за постигането на каквото и да било цели, специална група мерки, следва да бъдат насочени към лицата, пряко ангажирани с прилагане на нормативната уредба. Наличието на административен капацитет, достатъчен в количествено и качествено отношение, е един от най-съществените фактори за ефективното и законосъобразно възлагане на обществените поръчки.

През последните години, вследствие от децентрализирането на множество бюджети, броят на възложителите съществено нарасна. От около 1 850 възложители през 2007 г., към момента възложителите са повече от 5 300. Това би могло да доведе до риска множество възложители, поради липса на кадри в количествен и качествен аспект, да не са в състояние да управляват ефективно големи парични потоци, в т.ч и проекти, финансирани със средства от европейските фондове.

Брой възложители на обществени поръчки



Източник: Портал за обществени поръчки: www.aop.bg

Фигура 3. Промяна в броя на възложителите през годините

Сред мерките, отговарящи на горните условия биха се вписали дейности, насочени към предоставяне на обучения, в рамките на които да бъдат обхванати максимален брой лица. За постигане на съответния качествен резултат е от значение разработване на обучителни модули за лица с различни правомощия или с различно ниво на познания в областта на нормативната уредба – т.е. да се развият механизми за въвеждащо и текущо обучение, така че при влизане в системата на обществените поръчки да се гарантира минимален праг на компетентност и текущо опресняване и актуализиране на знанията. Други мерки, за минимизиране на риска от грешки могат да бъдат също провежданата методология, изготвяне на насоки за преодоляване на идентифицирани проблеми, практически ръководства по прилагане на законодателството и др.

Относно ефективното и ефикасното разходване на средствата в контекста на стремежа към икономически растеж, не трябва да се пренебрегват ползите от централизираното възлагане на обществени поръчки. През последните години то показва възходящо развитие в повечето европейски страни, като за България се забелязва недостатъчното използване на неговите предимства. Основните предимства са:

- постигане на икономии от обема – ефект, който се проявява в намаление на цените, в резултат от количествата;
- намаляване на корупционния риск, тъй като броят на поръчките и възложителите, потребяващи сходни стоки се свежда до минимум, а процедурата се поема от един централизиран орган, работещ при ясни и обществено известни правила;
- икономии на времеви, човешки и финансов ресурс при възложителите;

Последното е валидно в най-голяма степен за малки възложители, с ниски бюджети, за които поддържането на такъв ресурс не е оправдано.

Като цяло добре функциониращият орган за централизирано възлагане на обществени поръчки дава възможност за по-бърз и качествен отговор на нуждите на възложителите, наличие на устойчиви договори и облекчаване на системата, отговорна за обжалване на процедурите.

Обществените поръчки са важен пазарен инструмент за ефективно и ефикасно използване на публичните средства и двигател на промяната за нашите икономики и общества. За да

е актуално и адекватно регламентирането на обществените поръчки, нормативната уредба в тази област непрекъснато се изменя. Това се прави с цел синхронизиране на българското законодателство с европейските директиви в областта. С приетата Националната стратегия за развитие на сектора обществени поръчки в България за периода 2014 – 2020 г. се създадоха нови изисквания пред досега действащата нормативна уредба на страната. Стратегията се приема като основно средство за провеждане на държавната политика в тази област и инструмент, чрез който може да се постигне сериозен напредък в икономическото развитие на страната ни. Отговор на тези нужди трябва да се предостави по категоричен начин с постигането на целите, заложи в новата стратегия в областта на обществените поръчки.

Библиография

1. Ангелов, И., Икономиката на България и ЕС – Стратегия за догонващо икономическо развитие до 2020 година, Икономически институт – БАН, София, 2006.
2. Съобщение на Комисията, Акт за единния пазар Дванадесет лоста за насърчаване на растежа и укрепване на доверието "Заедно за нов тип икономически растеж"
3. http://ec.europa.eu/regional_policy/index_bg.cfm
4. www.aop.bg
5. www.nsi.bg

**ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ –
СЪВРЕМЕННИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ПОДХОДИ ЗА РЕШЕНИЯ**

Колективна монография

Рецензенти: проф. д-р Стоян Стоянов, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС
проф. д-р Огнян Симеонов, катедра "Финансов контрол", УНСС
доц. д-р Стоян Александров, катедра "Финанси", УНСС

Предпечатна подготовка Виолета Здравкова

Формат 16/70/100; ПК 30,25;
дадена за печат на 15.05.2015 г.; тираж 85

ISBN 978-954-644-759-3

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС